

DECEMBER 2018 WWW.IEDEREENINNOVEERT.BE

**MEDIA
PLANET**

Innovatie

Leslie Cottenjé over de rol van artificiële intelligentie in het verzamelen en analyseren van customer feedback.

TIPS EN VALKUILEN P03

Een innovatietraject succesvol uitvoeren.

CONSULTANCY P13

Focus op een totaalservice.

EXPERTPANEL P14-15

Specifieke uitdagingen per sector.

© FOTO: PRIVÉ

**AGENTSCHAP VOOR
ONDERNEMERSVORMING
SYNTRA VLAANDEREN**



Vlaanderen
is werk

“Innovatie drijft op passie en talent”

Innovatie is broodnodig om mee te groeien met een steeds veranderende economische en maatschappelijke context. Wat zijn nu juist de ingrediënten van zo’n succesvolle vernieuwingsstrategie. Jef Staes, auteur en innovatiearchitect, licht zijn vernieuwende visie toe.



Jef Staes

Auteur en
innovatiearchitect

© FOTO: JOSJE DEEKENS

“Bedrijven en organisaties willen gewapend zijn voor de toekomst, maar vaak kiezen ze hierbij voor strategieën die vooral vasthouden aan het verleden. Hun invulling van toekomstgerichte competenties blijkt archaïsch. Met de enorme beschikbaarheid van informatie en kennis, hebben gepassioneerde mensen hun benodigde inzichten, data en vaardigheden maar voor het oprapen in een proces van permanente leermomenten. Met het nodige talent worden mensen zo op eigen houtje deskundig en innovatief. Dat staat haaks op het klassieke ‘onderwijs, diploma, job’-verhaal, waarbij mensen worden afgerekend op vroegere verwezenlijkingen en hierdoor een bepaalde positie verwerven. Waar vroeger vooral discipline en intelligentie bepalend waren, zien we nu een verschuiving naar aspecten zoals passie en talent. Wie gepassioneerd is, blijft grenzen opzoeken, zichzelf uitdagen en zelfs ‘afzien’ om te groeien. Talent bepaalt het succes waarin dit resulteert. Zonder passie en talent, zijn discipline en intelligentie irrelevant.

Disruptieve ideeën versus het machtsdefect

Eigen aan mensen die gestuurd worden door passie en talent, is hun lef om grenzen te verleggen en creatief te zijn. Dat leidt tot belangrijke disruptieve ideeën, die alles in vraag stellen en hierdoor zelfs als provocatief worden geïnterpreteerd. Dit nieuwe potentieel botst op een hardnekkig obstakel, dat ik het ‘machtsdefect’ noem. Dat is een soort kwadrant waarin: *kunnen, niet kunnen, mogen en niet mogen*, bepalen wie de lijnen uitzet. Vandaag worden er nog teveel sturende posities ingevuld door mensen die wel mogen, maar niet noodzakelijk kunnen: mensen die met discipline en intelligentie hun strepen verdienen, hierdoor macht verwierven en zich eraan vastklampen. Vele gepassioneerde jonge talenten kunnen het zeer goed, maar mogen niet. Echte competentie staat voor kunnen én bevoegd zijn, en daar wringt het schoentje nog te vaak.

Nood aan visionaire CEO’s

Het counteren van dit machtsdefect ligt in handen van de CEO’s. Als zij de meerwaarde van getalenteerde en gepassioneerde vernieuwers niet erkennen, vallen ze gegarandeerd uit de boot. Zij moeten een prikkelende visie formuleren die de weerstand van de gevestigde orde breekt en young potentials in alle vrijheid hun talent en passie laat botvieren. Leren en ontwikkelen doen deze mensen iedere dag. De focus op training en development moet veranderen in het doelgericht inzetten op de kracht van disruptieve ideeën.” ■



Human resources

Vincent Van Malderen beschrijft de noodzaak van extra ondersteuning voor bedrijven om de kwaliteit van HR-tools te bewaken.

P12



Brussel

Nicolas Vautrin over het stimuleren en ondersteunen van ondernemerschap in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

P16

www.iedereeninnoveert.be



Duaal leren is een van de oplossingen om de pijnpunten binnen ons leersysteem aan te pakken. Ga naar onze website voor meer informatie.

INNOVATIE | DECEMBER 2018

Managing Director: Leoni Smedts
Head of Production: Daan De Becker
Production Manager: Nicolas Mascia
Digital Manager: Stijn Rosiers
Business Developer: Michiel Geuns

Project Managers: Bram Champagne & Yannick De Kock
I Tel: +32 2 325 66 55
I E-mail: bram.champagne@mediaplanet.com
I E-mail: yannick.de.kock@mediaplanet.com

Redactie: Joris Hendrickx I Diederik Vandendriessche
Bram Thiry I Sandra Gasten I Lieve Jorens I Sijmen Goossens

Lay-out: i Graphic I E-mail: info@i-graphic.be

Print: Mediahuis I **Distributie:** De Standaard

Mediaplanet contactinformatie: Tel: +32 2 421 18 20
E-mail: redactie.be@mediaplanet.com I D/2018/12.996/57

VOLG ONS



/Mediaplanet



@MediaplanetBE



Mediaplanet Belgium



Mediaplanetbe



Mediaplanet

Bedankt!

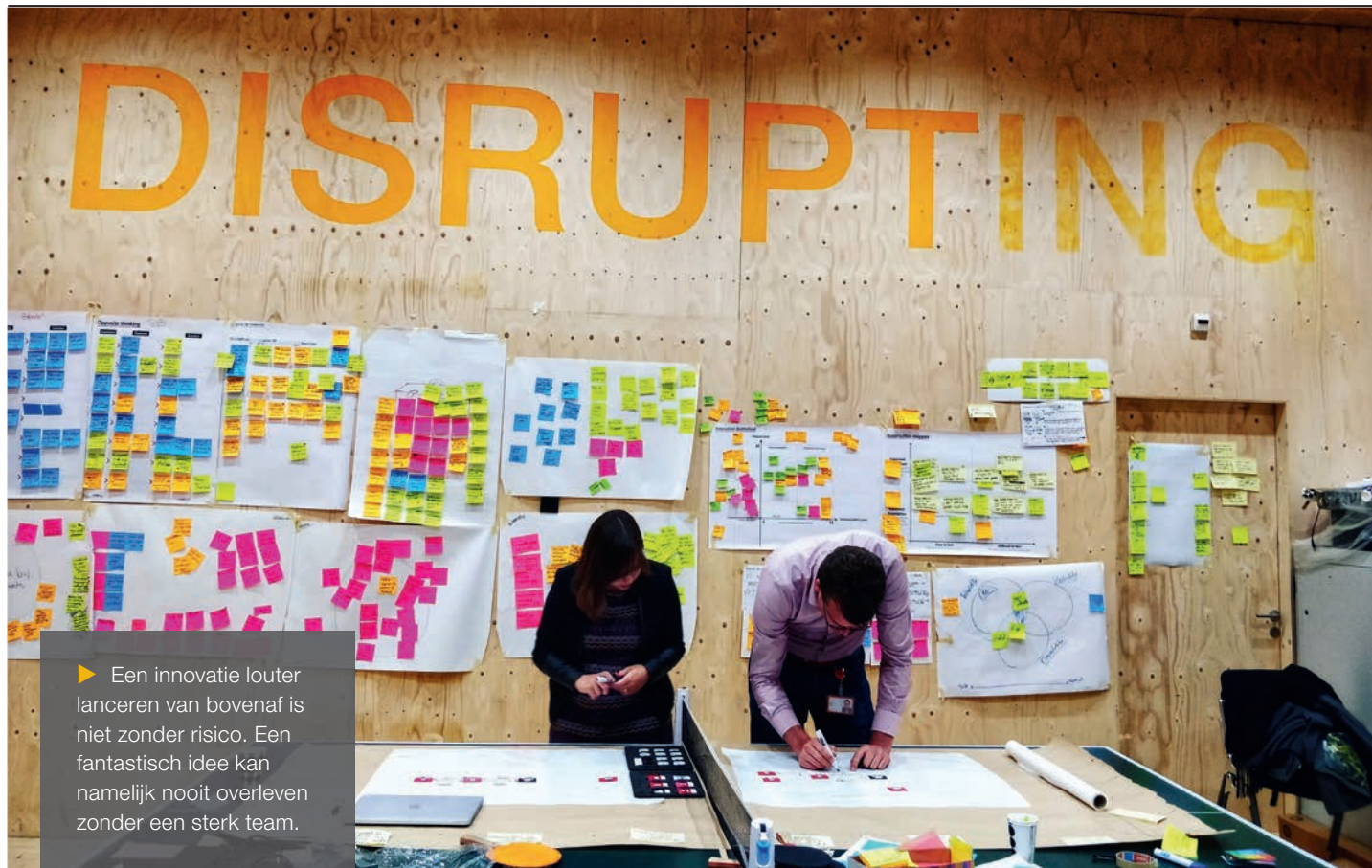
FRIS, het onderzoeksportaal voor onderzoekers en hun onderzoek in Vlaanderen, werd bekroond met de Agoria e-Gov Award 2018. Dank aan iedereen die dit succes mogelijk heeft gemaakt.

www.ewi-vlaanderen.be/FRIS

FRIS biedt een uniek venster op publiek gefinancierd onderzoek in Vlaanderen:

- > 77.000 onderzoekers
- > 31.000 onderzoeksprojecten
- > 305.000 publicaties

DEPARTEMENT
ECONOMIE
WETENSCHAP &
INNOVATIE



► Een innovatie louter lanceren van bovenaf is niet zonder risico. Een fantastisch idee kan namelijk nooit overleven zonder een sterk team.

“Wie vandaag innoveert, moet rekening houden met razendsnelle ontwikkelingen”

“Een bedrijf dat wil innoveren, moet design combineren met business management. Innovatie staat namelijk nooit op zichzelf, maar moet ingebed zitten in een goed doordachte strategie.” Dat is alvast de eensluidende visie van Nick De Mey en Vincent Pirenne, respectievelijk Creative Director en Innovation Strategy Manager van consultancybureau Board of Innovation. Ze delen graag hun visie. **Tekst:** Diederik Vandendriessche



Nick De Mey
Creative Director
Board of
Innovation



Vincent Pirenne
Innovation
Strategy Manager
Board of
Innovation

Wat zijn de criteria om te kunnen spreken van efficiënte innovatie?

De Mey: “Om de innovatiecapaciteit van grote bedrijven te versterken, zijn twee componenten belangrijk. In de eerste plaats is er de business impact: wat is het financiële resultaat van de innovatie? Als een bedrijf innoveert, wil het nieuwe inkomsten genereren en zich duurzaam verankeren. Daarnaast is er dan de manier waarop: dat is een kwestie van ondernemerschap en creativiteit. Een nieuw businessmodel kan bijvoorbeeld impliceren dat een deel van het personeel opgeleid moet worden om met bepaalde tools te kunnen omgaan of om een nieuwe manier van werken in de vingers te krijgen. Een nieuw design staat of valt met een goede opvolging van iedereen die erbij betrokken is. Dat zijn vaak transformatietrajecten die niet te onderschatten zijn.”

Hoe verloopt zo’n innovatietraject dan in de praktijk?

De Mey: “De focus op de businessimpact vereist een goed doordachte consulting. Ons bedrijf heeft zijn hoofdzetel in Antwerpen, maar wij zijn internationaal actief bij grote multinationals. Puur praktisch betekent dat dat wij op een constante basis de wereld afreizen. We openen binnenkort trouwens een kantoor in New York. Onze input kan bestaan uit korte interacties met een tweedaagse workshop of uit *remote support* (begeleiding vanop afstand) die tot negen maanden kan duren. We kunnen het traject ook faciliteren, waarbij we dan tools en methodieken aanreiken om het traject in goede banen te leiden. Dan hebben we *entrepreneurs in residence* nodig en werken we zelf inhoudelijk mee aan de cases. Een deel van het team wordt dan intern door ons begeleid.”

“Sommige klanten hebben zelf sterke innovatieteams en creëren van daaruit ook start-ups in de schoot van hun bedrijf. De laatste twee jaar stellen we ook vast dat grotere KMO’s het gegeven ‘innovatie’ serieuzer nemen en daar grotere budgetten voor vrijmaken. Dan moeten we zelf voldoende expertise in huis hebben om een meerwaarde te kunnen bieden. Wij rekruteren dan ook internationaal. Een van onze nieuwe collega’s heeft bijvoorbeeld in het innovatieteam van Google in San Francisco gewerkt. Door die aanpak verwerven we een grote kennis van verschillende markten en kunnen we op internationaal niveau concurreren.”

Wat zijn momenteel de opvallendste innovatietrends?

De Mey: “We merken steeds vaker een grote appreciatie voor onze keuze om klanten niet van ons afhankelijk te maken. We leiden mensen bijvoorbeeld proactief op, zodat ze ons uiteindelijk niet meer nodig hebben. Op korte termijn betekent dat voor ons misschien minder businessactiviteiten, maar op lange termijn ontstaat er vertrouwen. Wij delen ook zo veel mogelijk onze tools en onze kennis, onder meer online. Die transparantie is vandaag belangrijk. Een andere belangrijke trend in innovatie zijn de businessmodellen die werken met platformen. Men plaatst zichzelf dan centraal in

de markt, maar men stelt zijn diensten ook open naar andere partners. Het model van Airbnb, zeg maar. Ook daarin merk je een openheid om technologie te toegankelijk te maken. Die tendens heeft veel potentieel.”

Pirenne: “Veel grote organisaties zijn vandaag met innovatie bezig, maar doen dat vaak niet echt gestructureerd. De vraag stelt zich dan of ze voldoende gewapend zijn tegen een disruptie van de markt à la Uber. Vaak denkt men te lineair, hoewel start-ups dikwijls exponentieel denken. Dan is het belangrijk om even stil te staan en zich de vraag te stellen waar men moet op inzetten: welke impact zal de investering van een innovatie hebben op de organisatie?”

“Veel grote organisaties zijn vandaag met innovatie bezig, maar doen dat niet echt gestructureerd. Innovatie moet ingebed zitten in een goed doordachte strategie.”

Welke strategieën kunnen bedrijven helpen om een antwoord te vinden op die vragen?

Pirenne: “In eerste instantie kijk je naar hoe de markt beweegt en welke technologieën op je afkomen. Wat heeft het bedrijf al gedaan en waarmee was het succesvol? Als je dat in kaart hebt gebracht, kan je een innovatiemissie uittekenen om een finaal actieplan op te stellen. Tot voor kort overheerste de idee dat een strategie een langdurig proces moet omvatten. Daar zijn wij met onze *innovation strategy sprints* alleszins van afgestapt. Daarmee willen we dat proces versnellen. In vijf dagen gaan we dan met een klant door de verschillende stappen en bepalen we de missie van de innovatie, de KPI’s, enz. Je kan een strategie over een lange tijd plannen, maar alles gaat vandaag razendsnel. In de tussentijd kan de markt er al helemaal anders uitzien, en dan valt je langetermijnstrategie in duigen.”

Is die misrekening de enige valkuil of zijn er nog andere?

Pirenne: “Er zijn nog andere valkuilen. Een innovatie louter lanceren van bovenaf is niet zonder risico. Ze moet ook van onderuit gedragen worden. Een fantastisch idee kan namelijk nooit overleven zonder een sterk team. Elke schakel in je organisatie moet mee zijn en inzien waarom de veranderingen plaatsvinden. Wat ik door de jaren heen gemerkt heb, is dat over het muurtje kijken echt wel loont. De ene sector kan heel veel leren van een andere sector, net als het ene werelddeel van het andere. Europa gaat door een hele transformatie in de financiële sector, terwijl veel Amerikaanse bedrijven die al door-gemaakt hebben. Aan de hand van bestaande cases kun je dan nagaan of een bepaalde aanpak al dan niet gewerkt heeft. Die crossindustriële aanpak werpt vruchten af.” ■

IN SAMENWERKING MET

**board of
innovation**



boardofinnovation.com

De weg naar het ‘leren van de toekomst’

Binnen ons leersysteem worden momenteel heel wat opportuniteiten gemist. Duaal leren, de digitalisering en een faciliterende overheid binnen een ecosysteem kunnen hier een antwoord op bieden. Gesprek met Vickie Dekocker en Bruno Tindemans van Syntra Vlaanderen. **Tekst:** Joris Hendrickx

Wat zijn de belangrijkste pijnpunten binnen ons leersysteem?

“De duurtijd van driejarige bacheloropleidingen wordt door studenten met gemak twee jaar verlengd, de PISA-resultaten zijn in dalende lijn, de auditoria aan onze universiteiten zitten overvol, er zijn onvoldoende leerkrachten voor het onderwijs, enz. Op verschillende uitdagingen in het onderwijs is het antwoord stevast ‘nood aan meer middelen’. Nooit is innovatie een optie, hoewel de mogelijkheden voor de hand liggen. Het is dus hoog tijd om verschillende partijen met elkaar in contact te brengen, vernieuwing te introduceren en te bestendigen, en de overheid een nieuwe rol te laten aannemen.”

” De overheid moet denken vanuit een ecosysteem waarin verschillende partijen een wisselende bijdrage leveren en elkaar versterken, en waarbij haar kerntaak ligt in het coördineren van een dergelijk ecosysteem.

Kan duaal leren een deel van de oplossing zijn?

“De school of de opleidingsinstelling is niet langer dé unieke opleidingsplaats waar competenties kunnen worden aangeleerd. Enerzijds is er een lerarentekort, anderzijds staan heel wat bedrijven te springen om een actieve rol op te nemen in een systeem van duaal leren en dus een deel van de competenties zelf aan te leren op de werkplek. Ondernemingen willen mee hun schouders zetten om jongeren op te leiden. Voor (hoge)scholen zou het dan weer een fantastische oplossing zijn om zo voor een stuk een antwoord te bieden op dat lerarentekort. De doorstart van duaal leren in het secundair onderwijs en de interesse vanuit het hoger onderwijs zijn alvast een bewijs van het potentieel. Toch gebeurt het nog maar in zeer beperkte mate.”

Welke meerwaarde kan de digitalisering bieden?

“Traditioneel cursusmateriaal staat niet langer centraal. Iedereen klaagt dat de schoolfacturen te hoog zijn. Wel, die hoge prijs komt grotendeels van boeken en cursusmateriaal. Het is fout om te denken dat de oplossing voor dat probleem ligt in een maximumfactuur of een verhoging van de middelen voor het onderwijs. Anders leren via de beste online cursussen ter wereld of via virtual reality of augmented reality komt nagenoeg niet aan bod, hoewel ze een geweldig instrument zijn om leren toegankelijk te maken voor iedereen. Via digitalisering en online platformen zou cursusmateriaal gratis ter beschikking kunnen worden gesteld. Die opportuniteit wordt nog steeds niet gegrepen.”

Vorig jaar organiseerde Syntra Vlaanderen voor het eerst de wedstrijd ‘IdeaalDuaal’. Wat was het doel en wat leerden jullie daaruit?

“Het doel daarvan was om aan het veld ideeën te vragen over hoe duaal leren optimaal kan worden ingericht in de hedendaagse digitale wereld. Op drie weken tijd ontvingen we maar liefst 134 ideeën. Het viel op dat dezelfde ideeën vaak terugkwamen bij verschillende partijen (bijvoorbeeld mentors, bedrijven, leerlingen, scholen,...). We leerden daarnaast dat partijen zoals IMEC, Microsoft en Adecco, maar ook kleine partijen, perfect een antwoord kunnen bieden op bepaalde noden die er in het veld zijn.”

“Daaruit kunnen we concluderen dat het enorm belangrijk is om die diverse partijen samen te brengen, inclusief de partij (bijvoorbeeld een private partner) die het ook daadwerkelijk kan uitvoeren. Er is momenteel echter niemand die de verantwoordelijkheid opneemt om die partners samen te brengen. Hierdoor missen we heel wat kansen.”

Welke rol moet de overheid daarbij opnemen?

“Er schuilt heel wat potentieel in een samenwerking tussen het bedrijfsleven, de overheid, start-ups en andere partijen. Dat vraagt om een andere manier van denken en een andere rol die de overheid opneemt. Ze moet daarbij namelijk denken vanuit een ecosysteem waarin verschillende partijen een wisselende bijdrage leveren en elkaar versterken, en

waarbij haar kerntaak ligt in het coördineren van een dergelijk ecosysteem zoals bij de wedstrijd ‘IdeaalDuaal’. Opleidingsverstrekkers, bedrijven, de overheid, start-ups en kenniscentra leven nu eenmaal niet in afzonderlijke werelden. Dankzij een netwerk van onderling afhankelijke partners kunnen nieuwe manieren van leren ontstaan. In zo’n ecosysteem-denken worden het opbouwen en versterken van de onderlinge relaties tussen de spelers de belangrijkste elementen om voortdurend te blijven vernieuwen.”

” Door slechts 2% van het totale onderwijsbudget van 13 miljard in te zetten op vernieuwingstrajecten en partnerschappen, kunnen we het leren van de toekomst al vormgeven.

Hoe zien jullie dat concreet?

“In plaats van in Brussel allerlei zaken zelf te ontwikkelen, en die dan op te dringen aan het veld, zou de overheid een faciliterende rol moeten opnemen waarbij ze partijen samenbrengt. Ze moet met andere woorden niet langer regisseur of ontwikkelaar zijn, maar een facilitator van een ecosysteem. Afhankelijk van bepaalde noden kan zij dan relevante partijen met elkaar in contact brengen. Hiervoor is zelfs helemaal geen extra budget nodig. Door slechts 2% van het totale onderwijsbudget van 13 miljard in te zetten op dergelijke vernieuwingstrajecten en partnerschappen, kunnen we het leren van de toekomst al vormgeven.” ■

IN SAMENWERKING MET

AGENTSCHAP VOOR
ONDERNEMERSVORMING
SYNTRA VLAANDEREN



Vlaanderen
is werk



syntra.be/nl





Bruno Tindemans, gedelegeerd bestuurder Syntra Vlaanderen



Vickie Dekocker, verantwoordelijke innovatie en secretaris Vlaams partnerschap duaal leren Syntra Vlaanderen

In de praktijk

“Levenslang leren is cruciaal geworden”

Via inter- en cross-sectorale samenwerking kunnen duurzame oplossingen worden uitgewerkt die voor alle stakeholders binnen het domein van onderwijs en leren een meerwaarde bieden. Meer uitleg door Tim Rootsaert en Sven De Cleyn, respectievelijk Venture Acceleration Manager en Program Manager bij imec.istart.

Tekst: Joris Hendrickx

Rootsaert: “imec.istart is een intens acceleratieprogramma dat intussen al 170 starters in allerlei facetten helpt bij hun groei en vermarkting. Om toe te treden, moeten starters een selectieprocedure doorlopen, want het unieke aan het programma is dat we ook echt in hen investeren. We beschikken over heel wat instrumenten waarmee we starters matuurder kunnen maken en hun project op het niveau kunnen brengen waar het aanspraak maakt op vervolgingsinvesteringen. Naast het generalistische programma hebben we binnen enkele specifieke domeinen een verticale werking opgezet. Een daarvan is het domein ‘education & learning’, waar we partners uit de sector samenbrengen en extra coaching geven. Syntra Vlaanderen is daarbij een van onze vaste partners.”

” Nieuwe leertechnologieën hebben niet enkel een impact in de schoolse context, maar ook in bedrijfsomgevingen.

De Cleyn: “We gaan trouwens breder dan de klassieke onderwijssector. Levenslang leren is vandaag cruciaal geworden. Nieuwe leertechnologieën hebben dus niet enkel een impact in de schoolse context, maar ook in bedrijfsomgevingen.”

Meer dan innovatieve technologie

Rootsaert: “Technologie is een enabler. Technologische innovatie mag op zich dus niet het vertrekpunt zijn. Men kan best bottom-up problemen binnen het onderwijs capteren, om daar dan vervolgens cross-sectoraal oplossingen voor te ontwikkelen. Studenten, docenten, starters en indien mogelijk ook grote bedrijven moeten betrokken worden.”

De Cleyn: “Het hoeven ook niet altijd revolutionaire technologieën te zijn. Vaak kom je door bestaande technologieblokken te combineren tot heel vernieuwende oplossingen die voor verschillende stakeholders in het ecosysteem interessant zijn.” ■



Meer informatie: imecistart.be

Gerichte opleidingen helpen om AI in Vlaanderen te lanceren

Artificiële intelligentie (AI) vindt vooralsnog weinig ingang in Vlaanderen omdat er nog heel wat angst en onwetendheid rond heerst. “Gerichte opleidingen kunnen daarop deels een antwoord bieden”, zegt Mieke Vandewaetere, coördinator AI Research & Education bij Howest. **Tekst:** Joris Hendrickx



Mieke Vandewaetere
Coördinator
AI Research &
Education Howest

Hoe spelen jullie in op de vraag naar meer kennis over AI?

“Vanaf september 2019 bieden we in onze drie informaticaopleidingen keuzetrajecten in AI aan. Zo kunnen we al in 2020 de eerste groep van AI-bachelors naar de markt laten stromen. Dat is dringend nodig, want Vlaanderen loopt op dat vlak achter tegenover bijvoorbeeld Nederland. Ook proberen we bedrijven via de AI Academy wat realiteitszin bij te brengen. Via acht seminars geven we bedrijfsleiders en KMO’s inzichten

in diverse aspecten rond AI. Door dat breed en stap per stap aan te pakken, willen we vermijden dat velen gedesillustioneerd raken, waardoor de perceptie ten opzichte van AI zou verslechteren en de technologie nog moeilijker ingang zou vinden.”

Wat dan met de vele professionals die nood hebben aan bijscholing?

“Voor hen bieden we een postgraduaat aan dat focust op data science en business. Via een online thuisopleiding in combinatie met coaching geven we een breed beeld van AI en verdiepen we ons tegelijk in waar het wel of nog niet kan voor worden gebruikt. We bekijken bovendien hoe bedrijven een AI-strategie kunnen implementeren. Ook bij het uitbesteden hebben zij dan genoeg kennis om te weten waar ze op moeten letten. Tijdens dit online postgraduaat bouwen we regelmatig contactmomenten in omdat we beseffen dat het voor hen belangrijk is om onderling contacten te kunnen leggen en van elkaar te leren.

Voor wie een postgraduaat te lang duurt, bieden we trouwens ook een microdegree in machine learning aan. In cocreatie met het bedrijfsleven hopen we nog meer van zulke microdegrees te ontwikkelen.”

” Men moet beseffen dat AI een set van tools is die in alle mogelijke domeinen een meerwaarde kan bieden.

Wat is er nodig voor een echte doorstart van AI in Vlaanderen?

“Vlaams minister van Innovatie Muyters heeft alvast 30 miljoen euro vrijgemaakt voor een plan rond AI. Helaas is dat nog steeds weinig in vergelijking met het buitenland. Bovendien blijft men vaag over de opleidingen in AI en wordt slechts met

een beperkt aantal stakeholders samengewerkt. Vooral de KMO’s ontbreken in het overleg, maar ook de opleiders die verantwoordelijk zijn voor de vorming van de toekomstige AI-professionals moeten meer betrokken worden. We hopen dus dat het plan ook zal worden voorgelegd aan een bredere groep van mensen en dat men ook kijkt naar wat er op het vlak van opleidingen al bestaat en succesvol is. Bovendien moet men beseffen dat AI een set van tools is die in alle mogelijke domeinen een meerwaarde kan bieden.” ■

IN SAMENWERKING MET

howest
/ we develop people



howest.be/aiacademy

Digitale supply chain van de eerste tot de laatste stap

De supply chain voor maatwerk wordt steeds meer gedigitaliseerd, en dit vanaf de eerste interactie met de eindklant tot de productie. Meer uitleg door Zorko Huljic, Marketing Manager bij Twikit. **Tekst:** Joris Hendrickx



Zorko Huljic

Marketing Manager Twikit

“Twikit is een technologiebedrijf gespecialiseerd in software voor het digitaliseren van maatwerk en gepersonaliseerde producten. Maatwerk gaat over alles wat passend moet zijn. Hiervoor zijn we onder andere actief in de bouwsector - voor ramen en deuren - maar ook in de automotive en orthopedische markt. Wat betreft het personaliseren van producten maken we het in de automotive markt mogelijk om bijvoorbeeld via een webshop auto-onderdelen van Mini en BMW te personaliseren en te 3D-printen.”

Realtime visualisatie en configuratie

“Binnen de sector van ramen en deuren is Portapivot één van onze klanten. Zij bieden pivoterende deuren aan via een 3D-configurator. Wij leveren hiervoor de tool aan die door architecten en plaatsers kan worden gebruikt om samen met hun klanten in realtime een visualisatie en configuratie van een deur te maken. Zowel de lengte en breedte, de materialen, stijl, opdeling, het glaswerk en de accessoires (klinken, scharnieren,...) kunnen

er worden aangepast en gevisualiseerd in een soort interactieve digitale catalogus die op iedere webbrowser werkt.”

” De directe connectie vermindert het aantal fouten en maakt het hele proces efficiënter.

Rechtstreekse verbinding met de productie

“De grote meerwaarde en het unieke van deze software is dat hij rechtstreeks in contact staat met de productie. Die directe connectie vermindert het aantal fouten en maakt het hele proces efficiënter. Vroeger moest een medewerker bijvoorbeeld een deurgat opmeten, de afmetingen opschrijven, die dan manueel digitaliseren en ze via e-mail doorsturen naar iemand van het productiebedrijf. Daar werden de afmetin-

gen dan manueel in een systeem ingevoerd. Deze klassieke werkwijze is niet enkel tijdrovend, maar in iedere stap kunnen er ook fouten worden gemaakt.”

“Met onze software vermijden we deze fouten door het hele proces te digitaliseren vanaf de eerste stap waar de klant en de plaatser samen de deur configureren, en dan via een API rechtstreeks te koppelen met de productiefaciliteit. Wanneer een configuratie wordt gemaakt, exporteren we daaruit rechtstreeks een productiebriefing die compatibel is met het ERP-systeem van de fabrikant. Zo vermijden we dus veel manuele tussenstappen en kan er op grotere schaal worden gewerkt.” ■

IN SAMENWERKING MET

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen



vlaio.be

West-Vlaanderen trekt de kaart van innovatie met ‘Fabrieken voor de toekomst’

Ook in West-Vlaanderen waait er een innovatieve wind die bedrijven, kennisinstellingen en overheden naar elkaar toe drijft. ‘Fabrieken voor de Toekomst’ faciliteert er vruchtbare samenwerkingsverbanden tussen alle betrokken spelers. Meer uitleg door algemeen coördinator Geert Dangreau. **Tekst:** Sijmen Goossens



Geert Dangreau

Algemeen coördinator
‘Fabrieken voor de Toekomst’

“Fabrieken voor de Toekomst’ stimuleert in West-Vlaanderen de dialoog en samenwerking tussen kenniscentra, de bedrijfswereld en overheden. Dangreau: “Innovatie richt zich in onze provincie voornamelijk op vijf specifieke sectoren met een bijzonder groeipotentieel. De eerste sector is die van nieuwe materialen. Denk hierbij aan de textielindustrie rond Kortrijk, waar we volop aan de slag gaan rond diverse uitdagingen zoals circulaire economie. Ten tweede is er de voedingsindustrie in de regio Roeselare, een internationaal sterke sector door de aanwezigheid van enkele grote bedrijven rond onder meer diepvriesgroenten. Vervolgens is er in Oostende de sector van *blue energy*: een relatief jonge sector met veel potentieel die hier floreert met de beschikbaarheid van windenergie op zee en testfaciliteiten voor golf- en getijdenenergie. Er is ook de machinebouw- en mechatronica-sector met focus in regio Kortrijk die bloeit door de grote waarde voor andere sectoren. Tot slot stimuleren de vergrijzing en groeiende nood aan zorg ook de zorg economie met Brugge als uitvalbasis.”

Lokale troeven en uitdagingen

“Onze grootste taak als Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij (POM) is het stimuleren en stroomlijnen van samenwerking tussen alle betrokkenen. Sectororganisaties en kenniscentra kunnen hun expertise met elkaar delen en een innovatief plan uitwerken op provinciaal niveau.

” Onze grootste taak is het stimuleren en stroomlijnen van samenwerking tussen alle betrokkenen.

West-Vlaanderen is een KMO-provincie. Dat stelt ons voor enkele specifieke uitdagingen: de R&D-afdelingen zijn hier doorgaans kleiner, net als de capaciteit per bedrijf. Troeven zijn dan weer de flexibiliteit en wendbaarheid die inherent zijn aan deze kleinere schaal.”

Tastbare steun, onderbouwde expertise

“Concrete ondersteuning vanuit de POM uit zich in investeringen in bedrijfsruimte voor starters, testruimtes en machines zoals in het Vlaams Kunststofcentrum (VKC) in Kortrijk. Zo dragen we bij tot het uitbreiden en valoriseren van de aanwezige kennis en het uitbouwen van de noodzakelijke infrastructuur. Voor die knowhow kan ‘Fabrieken voor de Toekomst’ terugvallen op de uitgebreide expertise van de TUA West; Technische Universitaire Alliantie West-Vlaanderen. Naast ondersteuning op het vlak van product & proces en onderzoek & testen, bieden we nog ondersteuning op het vlak van internationalisering.” ■

IN SAMENWERKING MET



fabriekenvoortetoekomst.be

TUA West maakt brug tussen West-Vlaamse kennisinstellingen



Charlotte Destoop

Directeur
TUA West

Samenwerking stimuleren en kennis delen tussen de vier kennisinstellingen van West-Vlaanderen: dat is waar TUA West - de Technische Universitaire Alliantie voor economische transformatie in West-Vlaanderen - werk van maakt. “Zo kunnen we ook een meerwaarde betekenen voor de bedrijven in de regio”, zegt directeur Charlotte Destoop.

Tekst: Sandra Gasten

Vanuit welke maatschappelijke noodzaak werd TUA West opgericht?
“Wij zijn opgericht naar aanleiding van een studie over de West-Vlaamse economie,

waaruit bleek dat het ontbreken van een volwaardige universiteit in de provincie een negatieve invloed had op het aantrekken van subsidies en het delen van kennis met de bedrijfswereld. Daaruit is de noodzaak gegroeid om de krachten tussen de kennisinstellingen te bundelen.”

Hoe realiseren jullie die verbinding en uitwisseling?

“Wij ondersteunen de vier hogeronderwijsinstellingen in West-Vlaanderen bij het op elkaar afstemmen van hun aanbod en infrastructuur. We werken samen met twee hogescholen, VIVES en Howest, en de campussen van de Universiteiten van Gent en Leuven. Om hen nauwer te laten samenwerken, gebruiken we expertengroepen die meermaals per jaar samenkomen en de beschikbare kennis in de provincie in kaart brengen. Daarnaast zorgen we dat die expertise via de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij (POM) tot bij de bedrijven komt.”

Jullie focussen op vijf thema’s. Is er ook kennisuitwisseling onderling?
“Er zijn thematische expertengroepen rond *blue energy*, machinebouw en mechatronica, nieuwe materialen, voeding en zor-

geconomie. Die sectoren zijn het meest verweven in het West-Vlaamse ecoweefsel. Samenwerking tussen die vijf is daarom belangrijk. Sommige innovaties, zoals zee-wier, kunnen immers in twee sectoren een andere toepassing krijgen.”

” Een van onze projecten, dat volgend jaar van start gaat, brengt KMO’s en hogescholen samen. Zo krijgen bedrijven toegang tot innovaties en kunnen hogescholen hun kennis valoriseren.

Welke belangrijk project is er momenteel lopend?

“We brengen onder meer de onderzoekinfrastructuur in de provincie in kaart: we stellen een database op waaraan een gebruiks- en huurreglement is gekoppeld.

Zo bieden we aan de kennisinstellingen de mogelijkheid om hun infrastructuur ter beschikking te stellen van alle studenten en professoren in de provincie. We hopen dat in de toekomst ook voor bedrijven te kunnen doen.”

Ook het onderwijs wordt erbij betrokken. Hoe gebeurt dat?

“Een van onze projecten, dat volgend jaar van start gaat, brengt KMO’s en hogescholen samen. Zo krijgen bedrijven toegang tot innovaties en kunnen hogescholen hun kennis valoriseren. Dankzij de samenwerking met KMO’s krijgen ze toegang tot stageplaatsen, reële bedrijfscases voor hun onderwijs en onderzoeksvragen voor bachelorproeven.” ■

IN SAMENWERKING MET



tuawest.be

“Systeemaanpak biedt een absolute meerwaarde”

“De uitwisseling van expertise rond duurzame energiebevoorrading is essentieel om een meerwaarde te betekenen in de samenleving.” Aan het woord is Ronnie Belmans, CEO van onderzoekssamenwerking EnergyVille, dat 350 onderzoekers van KU Leuven, VITO, imec en UHasselt bundelt. **Tekst:** Sandra Gasten



Ronnie Belmans
CEO EnergyVille

” Dankzij een systeemaanpak kunnen we de impact van technologie op diverse vlakken beter inschatten.

Hoe verloopt de samenwerking bij EnergyVille?

“De vier instellingen werken een gezamenlijke onderzoeksagenda uit, geadviseerd door een industriële en beleidsadviesraad. We focussen niet op deelaspecten, maar kiezen voor een systeemaanpak. Dat maakt het mogelijk om de hele waardeketen van het energiesysteem te coveren: van nieuwe materialen voor bijvoorbeeld batterijen tot aangepaste marktmodellen. Onze doelstelling is om zowel in binnen- als buitenland een expertisecentrum én een toonaangevende internationale speler te zijn op het vlak van duurzame energie en intelligente energiesystemen.”

Waarom is die systeemaanpak zo belangrijk?

“Daardoor kunnen we de impact van technologie op diverse vlakken beter inschatten. Naast energie-efficiëntie wordt flexibiliteit van energieverbruik erg belangrijk. Dit met een hoog aandeel schone, hernieuwbare energie. Kijk

bijvoorbeeld naar een woning. De juiste afweging tussen isoleren, de installatie van zonnepanelen, een warmtepomp, een aankoppeling op een warmtenet van wijken en een efficiënte aansturing hiervan vereist heel wat innovaties die op elkaar inspelen. Zowel nieuwe hardwarecomponenten, sturingsalgoritmes en *design tools* worden binnen de applicatiedomeinen van EnergyVille ontwikkeld en dicht bij elkaar gebracht. Ook de discussie rond het energiepact na de kernuitstap moet vanuit het langetermijnperspectief bekeken worden. Gascentrales stoten CO₂ uit, maar zijn als betaalbare, flexibele en stuurbare centrales belangrijk in de transitie naar een hoog aandeel hernieuwbare stroom. Die energie kan dan weer gebruikt worden om de CO₂-uitstoot van mobiliteit en verwarming drastisch te verlagen.”

Welke technologische ontwikkelingen worden er nu bij EnergyVille getest?

“Op de Thorsite in Genk, waar EnergyVille gevestigd is, zijn we onder andere bezig

met de installatie van een warmtenet waarmee warmte kan worden uitgewisseld tussen meerdere gebouwen. We testen zonnepanelen die in de gevels van gebouwen kunnen geïntegreerd worden en we creëren een nieuwe generatie batterijen. We hopen die innovaties de komende jaren te introduceren. De uitdaging zal liggen in het vinden van geschoolde arbeidskrachten. Daarom zetten wij sterk in op de ontwikkeling van de juiste profielen.” ■

IN SAMENWERKING MET



energyville.be

3D-printing: de *slow revolution*

3D-printing biedt een enorm potentieel, maar dat vraagt dan wel om de juiste visie en een radicaal innovatieve aanpak. Gesprek met Bart Van de Schueren, CTO van Materialise. **Tekst:** Joris Hendrickx



Bart Van de Schueren
CTO Materialise

In welke zin toont 3D-printing aan dat innovatie meer is dan technologie alleen?

“3D-printing is er al sinds eind jaren 80. Het is toen dat ook Materialise van start ging. In de drie decennia van toen tot nu kunnen we drie fases onderscheiden. De eerste tien jaar ging het vooral over het laten werken van de printers en de bijhorende software. In de volgende tien jaar focusten we ons eerder op de zoektocht naar nieuwe betekenisvolle toepassingen. In het derde decennium kwam het economische verhaal centraal te staan. Een technologie vindt pas ingang als

ze een kostenvoordeel of een meerwaarde biedt. Dit economisch haalbaar maken, vergt innovatie op het gebied van applicaties én het businessmodel.”

Op welke manier is het een *slow revolution*?

“3D-printing is niet zo gemakkelijk schaalbaar omdat het gaat over fysieke producten. In de jaren 90 verdiende deze technologie zijn sporen in het toegankelijker maken en versnellen van de creatie van prototypes. Met 3D-printing kunnen echter ook eindproducten worden gemaakt voor tal van toepassingen. Het vinden van die toepassingen en het opschalen ervan neemt tijd in beslag. Tegelijk is het onomkeerbaar. Vandaag is 3D-printing bijvoorbeeld niet meer weg te denken bij prototyping of het maken van hoorapparaten. Het is er de standaard geworden, waardoor het een heel duurzaam groeiverhaal is. 3D-printing laat toe om veel complexere producten te maken, maar dan moet die meerwaarde ook worden gezien. In die zin vergt het een radicaal andere visie op productdesign.”



© FOTO: PRIVÉ



Er ontstaan steeds meer toepassingen van 3D-printing die het industrie 4.0-verhaal ondersteunen.

Welke rol speelt het binnen industrie 4.0?

“Sinds enkele jaren gaan mensen echter steeds meer op zoek naar unieke producten, waardoor de industrie meer productvariaties moet kunnen aanbieden tegen een beperkte meerkost. 3D-printing kan hier perfect op inspelen, omdat er geen productspecifieke gereedschappen nodig zijn, buiten een computertekening dan. Hierdoor ontstaan er steeds meer toepassingen van 3D-printing die het industrie 4.0-verhaal ondersteunen.”

Hoe belangrijk is cocreatie?

“De grootste verdiensten van Materialise liggen in de applicatie-innovaties. Dat kunnen we enkel door met heel verschillende specia-

lisaties samen te zitten en ideeën uit te wisselen rond bepaalde uitdagingen. Innovatie zit trouwens al van bij onze opstart in onze genen. Het is voor ons echter geen doel op zich, maar een middel om bij te dragen aan een betere en gezondere wereld.” ■

IN SAMENWERKING MET



materialise.com

Baanbrekende koelingscomponenten, gedreven door AI

Dat er vanuit de Vlaamse kenniseconomie talloze vernieuwende initiatieven ontstaan, hoeft niet te verbazen. De blitzstart die Diabatix nam met innovatieve, AI-gedreven koelingscomponenten is daarentegen wel verbluffend. Een gesprek met CEO Lieven Vervecken. **Tekst:** Sijmen Goossens



Lieven Vervecken
CEO Diabatix

Diabatix ontwikkelt koelingscomponenten voor de meest uiteenlopende toepassingen: van vliegtuigbouw over informatica tot zelfs Formule 1. Dat doen ze aan de hand van vernuftige, door hen ontwikkelde AI-spitstechnologie. Vervecken: “Onze AI-software stroomlijnt en monitort het hele ontwerpproces van deze koelingssystemen. Kunstmatige intelligentie, aangedreven door supercomputers die onder andere het Vlaams Supercomputing Centrum beschikbaar stelt,

zorgt ervoor dat we deze systemen ontwikkelen in slechts een fractie van de tijd die dit vroeger vergde. We zijn het enige bedrijf ter wereld dat deze techniek inzet voor koelingscomponenten, maar de afzetmarkt strekt zich uit tot in alle uithoeken van de planeet. Ons klantenbestand blijft wereldwijd gestaag groeien, wat de unieke troeven van ons product illustreert.”

Innovatie is een missie

“De kern van onze activiteit is uiterst innovatief. Het is dus logisch dat we permanent inzetten op vernieuwing en dat op diverse fronten. Er is ons product - de efficiënte en dus ook energiezuinige koelingscomponenten waarvan steeds meer grote multinationals gebruik maken - maar ook onze werking, missie en visie worden gekenmerkt door eenzelfde innovatieve drive. We zijn een snelgroeïende start-up, waarbinnen er veel ruimte is voor horizontale communicatie, innovatief en verantwoord ondernemen en investeringen in vernieuwend talent.”

Formula Student-competitie

Geen betere toepassing om de performantie van deze hoogtechnologische componenten in de spotlights te zetten dan met jeugdig enthousiasme en een verschroeiende competitie.

” De koelingscomponenten kunnen worden ingezet in de meest uiteenlopende toepassingen, van vliegtuigbouw over informatica tot Formule 1.

Deze elementen vond Diabatix in de Formula Student-competitie, waarin hogeschool- en universiteitsstudenten met zelfgebouwde elektronische racewagens strijden voor het kampioenschap. Vervecken: “In

deze setting draait alles om efficiëntie, ieder detail telt. Bovendien biedt dit academische project een doeltreffende gelegenheid om gelijke tred te houden met de nieuwste ontwikkelingen. Onze koelingssystemen leveren een grote meerwaarde in efficiëntie voor de wagens van het Formula Electric Belgium-team, het team van de TU Delft en het team van Barcelona. Het is ook een treffend voorbeeld van hoe Diabatix doordacht en doeltreffend streeft naar het permanent verleggen van de grenzen.” ■

IN SAMENWERKING MET

diabatix.com

IoT: alles en iedereen 24/7 online

De laatste jaren is er een enorme toename aan toestellen die via internet connecteren. De manier waarop mensen en bedrijven met elkaar en met de fysieke wereld interageren, is hierdoor volledig veranderd. Meer uitleg door Sven Beauprez, Co-Founder & Vice-Chairman IoT BE vzw.



Sven Beauprez

Co-founder & vice-chairman IoT BE vzw

Veel mensen stellen zich de meest exotische toestellen voor als het gaat over het internet of things (IoT), terwijl het grootste deel van de bevolking er zich niet bewust is van dat ze minstens één toestel bezitten dat vrijwel altijd geconnecteerd is met internet, namelijk de smartphone. Gegevens verzamelen van sensoren is slechts een klein deel waarvoor IoT staat. De gegevens moeten verwerkt kunnen worden en er moet op een intelligente manier actie ondernomen kunnen worden. Een voorwaarde voor het slagen van het IoT, was dan ook het volwassen worden van big data (om de gegevens op te slaan) en van artificial intelligence (om de gegevens te kunnen interpreteren en automatisch actie te ondernemen).

Breed toepasbaar

De lijst waar men gegevens kan verzamelen en via artificiële intelligentie automatisch actie kan ondernemen, is vrijwel oneindig. Nu reeds worden velden aan de hand van drones geïnspecteerd om schimmels en ziektes van gewassen te detecteren, om de juiste hoeveelheid bestrijdingsmiddel aan te

kopen en om uiteindelijk geautomatiseerd gericht te gaan behandelen. Binnen steden kan men het verkeer automatisch gericht sturen op basis van fijnstof & CO₂-metingen of aan de hand van de verkeersdruk op een gegeven moment. Huizen moeten ook veel intelligenter worden door de strengere regels omtrent energieverbruik en isolatie.

” Veel toestellen en gadgets die connecteren met het internet zijn niet goed beveiligd.

Verwarming, ventilatie en zonnewering moeten bijvoorbeeld intelligent aangestuurd worden op basis van een continue analyse van de lucht binnenshuis, de buitentemperatuur en de weersvoorspellingen. In de gezondheidssector zouden in de loop van de komende decennia dan weer heel wat diagnoses kunnen worden gedaan door computers in plaats van artsen.

Niet zonder gevaar

Veel toestellen en gadgets die connecteren met het internet zijn niet goed beveiligd. Criminelen zijn daarbij niet noodzakelijk geïnteresseerd in het aansturen van de zonnewering van je huis, maar ze zijn wel geïnteresseerd in de rekenkracht van het toestel. Zo kunnen criminelen kwetsbare toestellen infecteren met malware om zo wereldwijd websites aan te vallen. De rekenkracht gebruiken om cryptocurrencies zoals Bitcoin te creëren via geïnfecteerde toestellen is ook enorm aantrekkelijk.

GDPR

Tot slot is de Europese General Data Protection Regulation (GDPR) een belangrijke factor waarbij gegevens van gebruikers veel beter beschermd worden. IoT-bedrijven verzamelen nu eenmaal gegevens van hun klanten en moeten hier rekening mee houden. Ze moeten de nodige middelen bieden om verzamelde gegevens te controleren en te beheersen. Na een moeilijke start beginnen de Belgische IoT-bedrijven nu ook de start-upfase te ontgroeien. Het potentieel op de Belgische markt is te klein en veel scale-ups proberen dan ook internationaal door te breken. ■

■ Leslie Cottenjé over de rol van innovatie in customer feedback:

“Dankzij artificiële intelligentie kan je perfect inspelen op de feedback van je klanten”

Klantenfeedback is een belangrijke katalysator voor het doorvoeren van aanpassingen binnen de organisatie. Veel ondernemingen slagen er echter niet in om waardevolle feedback te verzamelen, laat staan deze op de juiste plaats in de organisatie neer te leggen. Artificiële intelligentie biedt hiervoor een uitweg.

Tekst: Bram Thiry

“Bedrijven wordt vaak geleid vanuit een interne focus, waardoor er beslissingen worden genomen die de klant niet noodzakelijk ten goede komen”, zegt Leslie Cottenjé, medeoprichter en CEO van Hello Customer. “Veel sectoren komen meer en meer onder druk te staan door de opkomst van disruptieve marktspeelers en klanten die steeds veeleisender worden. Het komt er dus op aan om de juiste dingen te doen voor je klant én een meerwaarde te bieden.”

Welk rol speelt de digitale transformatie in dat verhaal?

“Bedrijven als Amazon hebben de economie sterk veranderd met vernieuwende concepten zoals *same day delivery*. Veel bedrijven kiezen resoluut voor een digitale transformatie om bij te blijven. Hierdoor verliezen ze soms de klant uit het oog. Toch betekent een digitale transformatie niet noodzakelijk dat je het menselijke aspect in het commerciële verhaal uit het oog moet verliezen. Je moet manieren vinden om de stem van de klant te betrekken, zodat je weet of je de juiste dingen doet.”

“Door feedback van personeel en klanten samen te brengen, krijg je als bedrijf nog diepere inzichten.”

“Elke feedback wordt in realtime en individueel geanalyseerd en vervolgens naar de juiste persoon in de organisatie doorgestuurd.”

Hello Customer ijvert ervoor om de klant vaak naar feedback te vragen tijdens verschillende contactmomenten. Waarom is dat zo belangrijk?

“Een klant komt op meerdere momenten in aanraking met je bedrijf. Hij brengt een bezoek aan de winkel, koopt online of heeft contact met de klantendienst. Het is waardevol om op al deze contactmomenten naar zijn ervaringen te vragen. Hoe specifieker je naar feedback vraagt, hoe actiegerichter die wordt. Zo kan de feedback gemakkelijk teruggeleid worden naar een specifiek moment en de medewerker(s) die erbij betrokken waren. Soms is de conclusie dat het proces niet goed is, waarop je het proces kan optimaliseren om de klantenbeleving te verbeteren.”

Hoe helpt Hello Customer bedrijven om feedback te verzamelen en optimaal te verwerken?

“Wij koppelen onze technologie aan het CRM-systeem van het bedrijf waarin de interacties met klanten worden geregistreerd. Als er een interactie wordt geregistreerd, worden de contactgegevens van de

klant samen met alle data die het bedrijf over dat moment verzamelt, via API naar Hello Customer gestuurd. Vervolgens kunnen wij de klant benaderen via chat, e-mail, Whatsapp, Facebook Messenger, SMS of een ander kanaal. We vragen hem dan om een score te geven en waarom hij deze score geeft. Die ‘waarom’-vraag naar open feedback is het allerbelangrijkste.”

“Onze oplossing bevat artificiële intelligentie die gebaseerd is op Natural Language Processing (NLP), waarmee we die feedback maximaal laten renderen voor het bedrijf. Elke feedback wordt in realtime en individueel geanalyseerd en vervolgens naar de juiste persoon in de organisatie doorgestuurd. Ook de analyse van de verzamelde feedback wordt gecompartmenteerd, zodat de juiste mensen de juiste concrete inzich-



“Wat is de volgende stap die jij wil zetten met je bedrijf?”

Katie Van den Bulck
Bedrijfsadviseur VLAIO



Vlaanderen
is ondernemen



© FOTO: PRIVE

Leslie Cottenjé, medeoprichter en CEO Hello Customer

ten krijgen. Zo krijgen winkelmedewerkers een sentimentscore te zien die betrekking heeft op een specifiek element in de winkel, zoals de interactie met medewerkers of de netheid van de pashokjes.”

Hoe belangrijk is innovatie en technologie voor Hello Customer?

“Heel ons platform is erop gebaseerd. Onze klanten sturen de innovatie én de roadmap van ons platform. We analyseren continu hoe ons platform gebruikt wordt en op welke manier we het kunnen optimaliseren. Samen met de UGent hebben we heel veel research gedaan en op basis daarvan hebben we de artificiële intelligentie vanaf de basis opgebouwd. Als Belgisch bedrijf waren we genoodzaakt om vanaf dag één na te denken over meertaligheid en de complexiteit van

” Hoe specifieker je naar feedback vraagt, hoe actiever richter die wordt. Zo kan ze teruggeleid worden naar een specifiek moment en de medewerker(s) die erbij betrokken waren.

taal. Vandaag hebben we de meest performante algoritmes van de Europese markt, met een accuraatheid van 90 tot 95%.”

Worden mensen de wildgroei aan vragenlijsten niet stilaan beu?

“Het klopt dat meer en meer bedrijven het belang inzien van een beter inzicht in hun klanten en daarom meer gaan inzetten op vragenlijsten. Zeker in de automotive sector leeft dat heel sterk. Wij ondervinden echter dat mensen graag feedback geven als ze hun verhaal kwijt kunnen. Het is aangenamer om vanuit je gevoel een verhaal te kunnen doen dan dat je gedwongen wordt om check-boxen aan te klikken die vaak worden opgesteld vanuit een interne visie. Onze stijgende antwoordrates tonen aan dat onze manier van feedback vragen effectief werkt.”

Hoe zien jullie customer feedback (en jullie oplossingen) in de toekomst verder evolueren?

“We staan op het punt om onze droom te realiseren: een wereld zonder enquêtes. Omdat onze technologie zo accuraat is, begrijpt het systeem wat de klant bedoelt. Via chatbottechnologie kunnen we doorvragen en nog meer relevante informatie ontdekken. We kunnen ook voortbouwen op antwoorden uit het verleden. Nu de artificiële intelligentie helemaal op punt staat, kunnen we uitzoeken hoe we de gesprekken met klanten kunnen verdiepen. Daarnaast gaan we ons in de toekomst ook focussen op de medewerkers en hun wisselwerking met klanten. Door feedback van personeel en klanten samen te brengen, krijg je als bedrijf nog diepere inzichten.” ■

AGENTSCHAP INNOVEREN & ONDERNEMEN

MAAK EEN AFSpraak MET MIJ OF ÉÉN VAN MIJN COLLEGA-ADVISEURS OP [VLAIO.BE/AFSPRAAK](https://vlaio.be/afspreek)

Als ambitieuze ondernemer wil je maar één ding: dat je zaak vooruit gaat. Daarom investeer je én daarom innoveer je. Maar ook al heb je bakken ervaring, toch blijf je met heel wat vragen zitten.

VLAIO is jouw gids bij de realisatie van je plannen. Wij zijn een kritisch klankbord en brengen sterktes en zwaktes in kaart. Daarbij geven we ook concreet advies over subsidies en financiering. En we brengen je in contact met de juiste experts.

Kwaliteit van innovatieve HR-tools bewaken

Binnen de HR-sector worden er voortdurend innovatieve toepassingen gelanceerd. Een onderscheid maken tussen kwalitatieve vernieuwingen en onbewezen (mirakel)oplossingen is echter niet altijd evident. Poolstok helpt publieke en parapublieke instellingen om de juiste beslissingen te nemen op het vlak van personeel en organisatie. **Tekst:** Bram Thiry



Vincent Van Malderen

Managing Director
Poolstok

“Sinds februari van dit jaar heet Jobpunt Vlaanderen voortaan Poolstok”, vertelt Managing Director Vincent Van Malderen. “Door onze oude naam werden we bij onze doelgroep voornamelijk gepercipieerd als selectiebureau, terwijl we een veel bredere dienstverlening aanbieden.”

Wat doet Poolstok dan precies?

“We bieden een ruim gamma van diensten aan onze doelgroep van steden en gemeenten, politie- en brandweerzones, OCMW’s, ziekenhuizen, onderwijsinstel-

lingen en publieke organisaties zoals De Lijn, De Watergroep en de VRT. Naast selectie en rekrutering staan wij onze klanten bij op het vlak van coaching, performance management, welzijn, organisatieontwikkeling, employer branding, diversiteit, learning, enz. Poolstok is een netwerkorganisatie die meer dan 360 klanten verbindt met een vijftigtal aanbieders van innovatieve HR-oplossingen die in raamcontracten zijn vastgelegd.”

Hoe bewaken jullie de kwaliteit van de aangeboden oplossingen?

“Er bestaan wel wat HR-goeroes die schimige, innovatieve ideeën aanbieden. Jammer genoeg zijn niet alle innovatieve ideeën ook goede oplossingen. Poolstok vormt een buffer die de kwaliteit van innovatieve HR-tools garandeert. Dat doen we door de ontwikkelingen en noden in de markt te verwerken in aanbestedingsprocedures met strenge eisen rond innovatie én kwaliteit. Aanbieders moeten aantonen dat hun oplossing effectief werkt. Zo zijn onze klanten zeker van *evidence based* HR-oplos-

singen. Wij combineren de expertise van de overheid met die van private partners om tot de beste oplossing te komen.”

“We vormen een buffer die de kwaliteit van innovatieve HR-tools garandeert. Aanbieders moeten aantonen dat hun oplossing effectief werkt.”

Jullie verzamelen ook heel wat data uit de markt. Waarom is dat zo belangrijk?

“Het verzamelen van data is cruciaal om de kwaliteit van de verschillende HR-oplossingen te garanderen op lange termijn. We monitoren de resultaten van de diensten bij onze klanten nauwkeurig. Zodra we ergens een lage score constateren, analyseren we wat de oorzaak is en hoe het probleem opgelost kan worden.”

Zijn er nog manieren waarop jullie de vinger aan de pols van de markt houden?

“We hebben een innoverend netwerk opgericht met klanten en academici die elke twee tot drie maanden samenkomen om de ontwikkelingen in de markt de bespreken. Zo kunnen wij onze visie op HR en ideeën voor de toekomst aftoetsen en concretiseren. Na vijf bijeenkomsten hebben we twaalf cruciale thema’s gedisilleerd waarvoor we een innovatieve oplossing willen vinden via een cocreatieproces. Drie projecten (values, engagement, digitale certificering) worden de komende maanden binnen het innoverend netwerk uitgerold.” ■

IN SAMENWERKING MET



poolstok.be

“Digitale transformatie moet vertrekken vanuit de noden van het bedrijf”

Bijna 75% van de digitale transformatieprojecten faalt. Vaak heeft dat te maken met een foute insteek die zich te sterk focust op het technologische aspect. Gesprek met Pieter-Jan Deraedt, CTO bij Amista, en Geert Vanvaerenbergh, CEO bij Amista en de man achter ons olympisch bobsleeteam The Belgian Bullets.

Tekst: Joris Hendrickx

Waarom falen digitale transformatieprojecten zo vaak?

Deraedt: “Vaak worden projecten rond digitale innovatie opgestart met een innovatiebudget van het IT-departement dat wil experimenteren met bijvoorbeeld IoT, AI, big data, AR, machine learning, enz. Hierdoor wordt er dikwijls te weinig nagedacht over wat men exact wil bereiken. De insteek is eerder technologisch. Wij vinden het daarentegen belangrijk om te starten vanuit de business. Met welke problemen kampt men? Welke data kunnen interessant zijn om bepaalde uitkomsten te bereiken? Dat is dus een heel andere aanpak. We starten vanuit een focus die voor ieder bedrijf anders is, om vervolgens te kijken welke technologieën echt relevant zijn.”

Vanvaerenbergh: “De laatste drie jaar worden via allerlei buzzwoorden inderdaad tal



▲ Pieter-Jan Deraedt en Geert Vanvaerenbergh, respectievelijk CTO en CEO bij Amista.

van nieuwe technologieën opgedrongen aan bedrijven, zonder dat men zeker is wat deze effectief voor die bedrijven kunnen betekenen. Hippe technologieën hebben echter pas zin wanneer ze ook echt nodig zijn en een meerwaarde kunnen betekenen voor de core business van het bedrijf. Prototypes kunnen uiteraard wel interessant zijn om de business de nodige inspiratie te geven.”

Is dat dan de enige manier om te inspireren?

Deraedt: “Sommige bedrijven richten een innovatieplatform op waar alle medewerkers ideeën kunnen posten. Zo komen deze echt vanuit de businessdivisies. Nadien wordt het platform dan ter beschikking gesteld van het IT-departement of technologische partners. Zo kunnen zij zien welke noden er zijn en welke technologieën eventueel kunnen worden aan-

gewend om aan deze noden te beantwoorden. De *proof of concept* wordt dan gekoppeld aan een exacte nood binnen het bedrijf.”

Hoe pakt men dat het best aan?

Vanvaerenbergh: “Big bangs hebben nu zeker geen zin. We raden altijd een gefaseerde aanpak aan. Daarbij starten we met een *design thinking*-workshop, waarin alle nodige stakeholders worden betrokken, ook de technici. Zo zijn zij meteen op de hoogte van de problematieken aan de businesskant. Tijdens de workshop ontleden we de bestaande problemen, om vervolgens in samenspraak een concrete oplossing uit te tekenen. Daarna bouwen we aan de hand van de gedefinieerde technologieën een *proof of concept*. Dat doen we via short cuts die tot snelle resultaten leiden. Achteraf evalueren we dan de ROI van deze *proof of concept*. Is die positief, dan kan de oplossing verder worden uitgerold.” ■

IN SAMENWERKING MET

AMISTA

amista.be

“Meeste personeelsproblemen hebben een gemeenschappelijke grond”

“Door via een horizontale structuur de verbondenheid tussen werknemers en bedrijven te vergroten, kunnen heel wat problemen op de werkvloer worden vermeden”, vertellen Jan en Els Ooms, zaakvoerders van R-Connect.

Tekst: Joris Hendrickx

Hoe is R-Connect tot stand gekomen?
Jan: “Mijn zus was initieel actief in de psychologische sector, terwijl ikzelf een economische achtergrond heb. We merkten echter hoe gelijklopend onze ervaringen met problemen waren in op het eerste gezicht toch wel zeer verschillende sectoren. Gaandeweg bleek dat de context wel verschillend was, maar de essentie dezelfde was. Onze gelijklopende visie deed dan ook het verlangen groeien om samen aan de slag te gaan.”

Op welke uitdagingen spelen jullie concreet in?
Els: “Het is geen geheim dat er weinig verbondenheid is tussen werknemers en bedrijven. Problemen met retentie, absentisme, de war for talent, burn-out/bore-out, stakingen, maar ook drugsproblemen en diefstal op de werkvloer zijn daar allemaal uitingen van.

Afzonderlijke maatregelen hebben vaak geen of slechts een tijdelijk effect. Wat bedrijven niet zien, is dat deze problemen een gemeenschappelijke grond kennen.”

” Het is geen geheim dat er weinig verbondenheid is tussen werknemers en bedrijven.

Hoe kan dat worden opgelost?
Jan: “We dienen te evolueren naar een meer horizontale structuur. Dat wil niet zeggen dat er geen leiders meer nodig zijn. Het gaat voornamelijk over de manier waarop leiderschap uitgeoefend wordt, over de manier waarop we ons verhouden tot anderen waarin communicatie - in de betekenis van ‘interactie tussen mensen’ - een sleutelwoord vormt. Zowel onderzoek als de realiteit tonen positieve effecten voor zowel het bedrijf als voor de werknemers indien men zich goed voelt op het werk, indien men zich gehoord en betrokken voelt, of met andere woorden indien men zich ‘verbonden’ voelt.”



Els en Jan Ooms, zaakvoerders R-Connect

Op welke manier innoveren jullie in deze markt?
Els: “Door onze ‘visie’ enerzijds en ‘nazorg’ anderzijds. De heersende moeilijkheden zijn geen losstaande feiten, maar maken deel uit van een algemeen onderliggende structuur. Blind blijven voor de oorzaak, zorgt ervoor dat moeilijkheden alleen maar verschuiven, waardoor men enkel brandjes blijft blussen. Het bereikbaar zijn en blijven, is een absolute prioriteit. Het doel is om een betere werkomgeving te creëren, wat zich eveneens vertaalt in een kostenbesparing voor het bedrijf. R-Connect helpt organisaties bij het reorganiseren van de bedrijfsstructuur door middel van

opleidingen, coaching en consultancy. Het doel is steeds een effectieve verandering, wat nagegaan wordt door gebruik te maken van de absentieismecijfers als maat voor de effectiviteit van onze interventie.” ■

IN SAMENWERKING MET

r-connect.be

“Productiebedrijven zijn gebaat bij een totaalservice”



Jens Hendrickx
Oprichter en Managing Director Talenco

“Investeren in je eigen mensen is de beste garantie om je bedrijf competitief te houden én klaar te stomen voor de toekomst.” Dat is de vaste overtuiging van Jens Hendrickx. Hij is de oprichter en Managing Director van het technische consultancybedrijf Talenco.

Tekst: Diederik Vandendriessche

Het bedrijf koppelt zijn dienstverlening doelbewust aan een structuur met complementaire segmenten, zoals een eigen productiehal en een Academy voor het eigen personeel. “Talenco reikt productiebedrijven technische expertise aan op het vlak van engineering en constructie”, zegt Hendrickx. “Als groep zijn we gegroeid tot een totaalpartner met verschillende activiteiten. We zijn dan ook afgestapt van de klassieke consultancy en merken dat er een grote vraag bestaat naar onze aan-



pak. Het bieden van toegevoegde waarde voor onze klanten en een continue groei voor onze medewerkers, daar draait het om.”

Waarin verschillen jullie dan van die klassieke aanpak?
“Wij focussen op een totaalconcept door het consultancygedeelte te combineren met engineering en onderhoud. Om het in bouwtermen uit te drukken: wij kunnen optreden als architect, aannemer én bouwheer. Dat kan een haalbaarheidsstudie zijn, de constructie zelf of een combinatie van verschillende aspecten. Daarnaast zijn wij een hub van knowhow, omdat wij alle kan-

ten van het verhaal zien. Vanuit die kennis investeren we - naast de werven die we doen - ook in nieuwe modellen op het vlak van afvalverwerking en energie.”

Outsourcing van totaalpakketten vereist een zeer brede scope van specialisaties, wat niet evident is op een krappe arbeidsmarkt...
“Dat klopt. Wij werken dan ook voornamelijk met vaste medewerkers waarin we grondig investeren. Wij zijn geen HR-bedrijf met een focus op techniek, maar een technisch bedrijf met een sterke HR. Op die manier kunnen wij een service aanbieden met onze

eigen mensen en kunnen we alle facetten van onze projecten nauwgezet opvolgen.”

Op welke manier investeren jullie in de eigen werknemers?
“Indien onze kwaliteit niet goed is, komt de samenwerking met onze partners in het gedrang. Om dat te vermijden, hebben we onze Academy opgericht: daarin focussen we ons op de multidisciplinaire scholing van onze mensen, maar ook op het verwerven van algemene vaardigheden waardoor ze kunnen groeien. We ontwikkelen daarvoor ook eigen software die screent op welk niveau de medewerkers zitten per discipline. Die gegevens kunnen we delen met onze klanten en daarmee trachten we ook proactief te reageren op de evoluties van de markt. Je weet niet welke nieuwe producten en technologieën de toekomst zal brengen. Wij kiezen ervoor om mee te gaan met innovatie. Onze Academy laat ons toe om flexibel in te spelen op de markt en het ontwikkelen van nieuwe services.” ■

IN SAMENWERKING MET

talenco.be

Innovatie: elke sector zijn uitdagingen

Tekst: Lieve Jorens

Onze wereld verandert voortdurend. Dat is niks nieuws of verrassend, maar het tempo waaraan dat gebeurt, is wel ongezien. “Het gaat elke dag harder”, zegt Vlaams minister van Innovatie Philippe Muyters.

Wie in deze globale economie - waar je met een muisklik een leverancier uit Brazilië aanspreekt of met een swipe iets koopt in China - niet achterop wil geraken, moet de zaken net iets anders durven aan te pakken dan de anderen. Wie het verschil wil maken, moet durven te innoveren.

Met de Vlaamse overheid willen we graag een partner zijn om deze innovatie te ondersteunen. Want verandering boezemt vaak wel wat angst in. Zeker in het geval van de open innovatie die we propageren en waarin samenwerking met anderen onontbeerlijk is.

In 2019 trekken we 280 miljoen extra uit voor onderzoek en ontwikkeling. Daarmee maken we de belofte waar om in deze regeerperiode het budget met 500 miljoen euro op te trekken. Zo komen we in 2020 dicht in de buurt van de 3%-norm en blijven we één van de innovatieleiders in Europa.

De jobs van morgen

Investeren in onderzoek en ontwikkeling - in innovatie - is investeren in morgen. Het is investeren in de jobs van morgen. In een toekomst waar alles ‘smart’ wordt, zijn wij met onze Vlaamse kenniseconomie, met een hooggeschoolde bevolking, met top kennisinstellingen en met onze open economie uitstekend geplaatst om van die toekomst een succes te maken voor Vlaanderen. De sleutel tot dat succes: durven en blijven innoveren. ■

“Vacatures voor specifieke profielen geraken moeilijk ingevuld”



Alexandre Rogiers

Managing Director
Cadcamatic

Hoe vertaalt innovatie zich binnen uw sector?

“Omdat wij prototypes van machines bouwen, is elk project uniek en innovatief. We vertrekken altijd van een wit blad en gaan op zoek naar oplossingen die beantwoorden aan de noden van onze klant. We verdiepen ons eerst in de leefwereld van de klant en van daaruit bedenken we een elektromechanische oplossing voor het gestelde probleem. Elk product dat we maken is dus innovatief. Gelukkig kunnen we putten uit jarenlange ervaring en hebben we de mogelijkheid om af en toe een werkingsprincipe of een concept uit een vorig project te hergebruiken.”

Hoe onderscheidt u zich van andere partners binnen uw sector?

“Wij hebben klanten in uiteenlopende sectoren en industrietakken. Momenteel hebben we projecten lopen in de automobielsector, de farmaceutische sector en de voedingsindustrie. Elke sector heeft zijn eigen noden op vlak van technologie, maar ook zijn eigen gewoontes en gebruiken. Omdat wij

in verschillende sectoren werkzaam zijn, zorgen we voor een kruisbestuiving van kennis en technologie tussen de verschillende sectoren. Op die manier kunnen wij voor nagenoeg elk probleem een oplossing bieden. Omdat we geen standaardproduct verkopen, tonen we referentieprojecten aan onze potentiële klanten. Bij aanvang van het project garanderen we de goede werking van onze oplossing, al moet de volledige engineering op dat moment nog gebeuren.”

Op welke manier stimuleert de overheid innovatieve projecten in uw sector?

“Vooral de Vlaamse overheid zet sterk in op innovatie. Ze biedt niet alleen financiële steun, er zijn bijvoorbeeld ook begeleidingstrajecten voor start-ups. Maar de belangrijkste uitdaging voor de overheid bestaat erin om voldoende sterk geschoold technisch personeel aan te leveren. Als snel groeiend bedrijf merken wij dat het niet makkelijk is om voldoende geschikte mensen te vinden. Er bestaan al heel wat initiatieven om hieraan tegemoet te komen, zoals dual leren, werkstages en praktijkgerichte eindwerken. Daarnaast werken wij intensief samen met verschillende technische scholen. Ondanks dat kampen we soms toch met tekorten en geraken vacatures voor specifieke profielen soms moeilijk ingevuld. We hopen dat de overheid hier nog extra zal op inzetten.” ■



cadcamatic.be

“In 2019 trekken we 280 miljoen extra uit voor onderzoek en ontwikkeling.”

Philippe Muyters

Vlaams minister van Innovatie





© FOTO: FRANKY VERDICT

“Niet evident om betrouwbare partners te vinden”



Kristof De Mey
Business Developer
Victoris

Hoe onderscheidt u zich van andere partners binnen uw sector?

“De wereld van de sportinnovatie is een echte jungle. Ruim 95% van de sporttechnologieën of voedings-supplementen die op de markt komen, is voordien nooit degelijk getest geweest. Het is dus niet evident om binnen onze sector een betrouwbare partner te vinden. Wij onderscheiden ons omdat we *evidence based* werken. Een partner die met ons in zee gaat, kan er zeker van zijn dat wij ernaar streven producten of technologieën te ontwikkelen die ook echt werken.”

Hoe vertaalt innovatie zich binnen uw sector?

“Victoris is een consortium van experts aan de UGent dat zich toelegt op technologie en innovatie in de sport. Sportwetenschappers, medische wetenschappers, ingenieurs en andere specialisten brengen hun expertise samen om innovatieve producten of toepassingen binnen de sport te ontwikkelen. Het gaat hier in de eerste plaats om wetenschappelijke en technologische innovaties, zoals de ontwikkeling van analysesystemen of *wearables*, maar onze sector focust eveneens op sociale, commerciële, organisatorische en *community based* innovatie. Bij deze laatste vorm werken we nauw samen met bepaalde groepen sporters om hun kennis en ideeën te verwerken in onze projecten. Daarnaast vormt Victoris een gecentraliseerd aanspreekpunt, zodat partners makkelijker bij de juiste persoon terechtkomen met hun vragen of projecten.”

Op welke manier stimuleert de overheid innovatieve projecten in uw sector?

“In de eerste plaats financiert de overheid basisonderzoek en -ontwikkeling. Daarnaast ondersteunt het Industrieel Onderzoeksfonds de stap van theoretische kennis en prototypes naar productontwikkeling en commercialisatie. Het Vlaams Agentschap voor Innoveren en Ondernemen stelt innovatieprojecten open voor bedrijven en Sport Vlaanderen stelt budgetten voor innovatieve projecten ter beschikking aan sportfederaties. Bovenal zijn we zeer blij met het project SportUp, dat start-ups in de sport ondersteunt in samenwerking met imec.istart en Sport Vlaanderen. De ideeën en werking van deze start-ups worden naar een hoger niveau getild en ze worden klaargestoomd om bijkomende financiering op te halen en internationaal actief te worden.” ■



victoris.be - sportup.be

“Mee evolueren met ‘slimme’ toepassingen”



Erik Brants
Commercieel directeur
Sewer-Tec

Hoe vertaalt innovatie zich binnen uw sector?

“Group Renotec is een volledig Belgische onderneming die zich focust op gespecialiseerde renovatie- en restauratiewerken. Sewer-Tec, een onderdeel van de Group Renotec, specialiseert zich in renovaties van riolen en andere leidingstelsels in stedelijk gebied. De bouwsector mag dan heel klassiek lijken, er is een grote toekomst voor slimme gebouwen, slimme woningen of intelligente infrastructuur. In de renovatiesector is dat een grote uitdaging. Het gebruik van robots, drones of 3D-printers zijn geen toekomstmuziek meer, die gebruiken we nu al. Neem als voorbeeld een rioolrenovatie. Door het gebruik van nieuwe materialen en robots kunnen we heel wat renovatiewerken van ondergrondse infrastructuur uitvoeren, zonder dat we de straat moeten openbreken.”

Hoe onderscheidt u zich van andere partners binnen uw sector?

“Innovatie is voor Renotec zeker geen mode-woord, maar een kernwaarde. Elke divisie heeft een eigen innovatiestrategie en alle medewer-

kers op alle niveaus kunnen bij Renotec ideeën voorstellen. Centraal in dat proces staan onze medewerkers. Omdat onze onderneming bovendien volop groeit, zijn we voortdurend op zoek naar projectleiders die probleemoplossend denken en innovatie in de genen hebben. Bij renovatieprojecten kom je immers altijd wel onverwachte elementen tegen die om creatieve oplossingen vragen. Onze projectleiders moeten elke dag op zoek naar innovatieve oplossingen en vernieuwende technieken. Daarnaast moeten ze blijven nadenken over langetermijnstrategieën.”

Op welke manier stimuleert de overheid innovatieve projecten in uw sector?

“Het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) geeft subsidies aan bedrijven die innovatie centraal stellen in hun business, zodat zij hun innovatief idee op korte termijn succesvol kunnen uitbouwen. Daarnaast is Renotec actief lid van de Vlaamse energiecluster Flux50. Deze brengt bedrijven in de sectoren energie, ICT en bouw samen rond innovatieve technieken met als doel het bekomen van concrete marktdoorbraken. Eén van de prioritaire domeinen betreft intelligente renovatie. De haalbaarheidsstudie van ons riothermie-project, waarbij we de mogelijkheid onderzoeken om een gebouw te verwarmen en te koelen aan de hand van warmte- en koude-uitwisseling met riolerings, wordt via deze weg mee gefinancierd.” ■



renotec.be - sewertec.be

“Maar liefst 30% van de Belgische start-ups is gevestigd in Brussel”

Er is heel wat innovatief potentieel aanwezig in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Om dat ten volle te benutten, wordt alvast sterk ingezet op stimulering en ondersteuning. Gesprek met Nicolas Vautrin, Team Leader Industrial Research and Innovation Team bij Innoviris.

Tekst: Joris Hendrickx

Op welke manieren stimuleert Innoviris ondernemerschap en innovatie?

“Sinds de stichting van Innoviris is de financiering van bedrijven één van onze hoofdactiviteiten. Vooral de afgelopen drie jaar hebben we ons hier extra op toegepast. Het Gewestelijk Innovatieplan 2016-2020 heeft immers heel wat middelen vrijgemaakt om onze acties voor bedrijven te ontwikkelen en te versterken. Zo willen we toekomstige kampioenen helpen groeien. Innovatie is de toekomst van onze regionale economische ontwikkeling.”

“Sinds 2014 heeft Innoviris haar activiteiten op het vlak van de financiering van bedrijven verdubbeld. In 2014 hadden we een budget 12 miljoen euro, in 2017 was dat al gestegen tot 22 miljoen euro. Dat heeft ons toegelaten om onze aanwezigheid op het terrein te versterken, meer bedrijven te laten kennismaken met onze diensten en hen beter te adviseren omtrent de toegang tot financiering. We hebben ook nieuwe programma's opgezet rond open innovatie en kennisoverdracht. Daarnaast hebben we een compleet hulppakket samengesteld voor start-ups. Brussel heeft immers de grootste dichtheid van start-ups in België. Maar liefst 30% van de Belgische startups is gevestigd in Brussel.”

“Innovatie is de toekomst van onze regionale economische ontwikkeling.”

Wat doen jullie zoal voor start-ups?

“Sinds 2012 is er de ‘Rise’-projectoproep, die de meest innovatieve jonge Brusselse ondernemingen in de kijker zet. Hiervoor wordt jaarlijks anderhalf miljoen euro ter beschikking gesteld van drie start-ups. De oprichting van een innovatieve onderneming is een grote uitdaging, vooral in de technologische sector. Er gaan heel wat kosten mee gepaard op het vlak van onderzoek, ontwikkeling, opstart, commerciële

satie, enz. Met Rise hebben we daarom een programma specifiek op maat van start-ups samengesteld. We financieren daarbij gedurende twee à drie jaar niet enkel de ontwikkeling van een product, maar een volledige innovatiestrategie.”

“Veel start-ups falen omdat ze hun businessstrategie niet hebben gevalideerd vooraleer ze hun producten of diensten lanceren in de markt.”

“Met het gloednieuwe programma ‘Start’ richten we ons bovendien op de technische (*proof of concept*) en businessvalidatie (*proof of business*) van toekomstige projecten en diensten. We stellen hierbij een budget ter beschikking voor de nodige validaties, en achteraf worden deze beoordeeld door een jury bestaande uit experts van Innoviris en het bedrijfsleven. Deze ondersteuning is er gekomen vanuit de realisatie dat veel start-ups falen omdat ze hun businessstrategie niet hebben gevalideerd vooraleer ze hun producten of diensten lanceren in de markt. Vaak blijkt dan uiteindelijk dat er minder vraag is op de markt dan werd aangenomen, waardoor de zware investeringen in R&D niet voldoende renderen.”

Welke initiatieven zijn er voor bestaande bedrijven?

“Voor hen zijn er onder andere de innovatiecheques, die kleine ondernemingen toelaten om voor specifieke prestaties een beroep te doen op onderzoekscentra. Vanaf volgend jaar zullen alle universitaire labo's en onderzoekscentra in de regio hieraan meedoen. Verder werken we veel samen met Finance Brussels, dat zich inzet rond de financiering van Brusselse bedrijven vóór de commercialisatie.”



© FOTO: PRIVÉ

Nicolas Vautrin

Team Leader Industrial Research and Innovation Team Innoviris

“Deze samenwerking laat toe om een betere continuïteit te bieden op het vlak van financiering. Hieruit is overigens ‘Bruseed’ ontstaan, waarbij we de krachten bundelen om innovatieprojecten van Brusselse KMO's uit speerpunt domeinen voor het Brussels Hoofdstedelijk Gewest vlotter op de markt te krijgen.”

En wat met de academische sector?

“Ook voor de academische sector zijn er tools. Zo hebben we met ‘Launch’ een programma voor de financiering van spin-offs die het wetenschappelijk onderzoek van onze Brusselse universiteiten trachten te valoriseren. Met ‘Team Up’ willen we de samenwerking tussen academici en ondernemers in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest stimuleren. Zo kunnen beide partijen hun kennis versterken en de transfer van intellectueel eigendom vanuit academisch onderzoek naar de bedrijfswereld verzekeren. Het uiteindelijke doel is de ontwikkeling van prototypes die kunnen leiden tot nieuwe zakelijke opportuniteiten.”

Rond welke thema's wordt er dan zoal samengewerkt?

“Het is uiteraard belangrijk dat er gemeenschappelijke thema's worden gevonden

die voor beide partijen belangrijk zijn. Eind 2016 deden we een eerste oproep rond artificiële intelligentie (AI). Dat thema was relevant voor zowat alle sectoren, waardoor maar liefst 35 geïnteresseerde partijen zich aanmeldde en we voor 12 miljoen euro projecten financierden. Brussel was een van de eerste regio's die een investering van die omvang deed in AI.”

“Een tweede oproep in 2018 ging in op gedecentraliseerde en verdeelde systemen. Ook wat dat betreft, is er in heel wat sectoren een enorm potentieel. Het laat vaak immers flexibele, veiligere en veerkrachtigere oplossingen toe. Momenteel werken we aan een derde oproep rond voorspellende geneeskunde, die begin 2019 zal worden gelanceerd.” ■

IN SAMENWERKING MET

innoviris.brussels
empowering research



Innoviris.brussels

Aftrek en vrijstellingen voor R&D: wat zijn de voorwaarden?

De EU legt op dat iedere lidstaat 3% van haar BBP moet investeren in onderzoek en ontwikkeling. Dat objectief wordt door elk land omgezet in een aantal R&D tax incentives. Alexandre Gangji, CEO van Leyton Benelux, geeft meer uitleg over enkele belangrijke Belgische maatregelen. **Tekst:** Joris Hendrickx



Alexandre Gangji

CEO Leyton Benelux

Wat zijn de voorwaarden voor een vrijstelling van de bedrijfsvoorheffing voor onderzoek en ontwikkeling?

“Het betreft een vrijstelling van de bedrijfsvoorheffing voor onderzoekers in loondienst van de onderneming die tijd besteden aan R&D-projecten. Die projecten moeten dan wel aangemeld worden op de website van BEL-SPO (Federaal Wetenschapsbeleid). Bovendien legt de wetgeving voor deze onderzoekers een diplomavoorwaarde op van master of bachelor in de exacte of toegepaste wetenschappen. In sommige gevallen voorziet de wet soepelere toepassingsvoorwaarden.”

“Sinds 1 januari 2018 werd de maatregel bovendien uitgebreid naar bachelordiploma’s, terwijl voorheen enkel masterdiploma’s in aanmerking kwamen. Uiteraard moet het wel nog gaan om diploma’s behaald in een wetenschappelijke richting of in informatica. De vrijstelling van de bedrijfsvoorheffing bedraagt momenteel maximaal 80% voor masters en 40% voor bachelors.”

Wat houdt de innovatie-af trek in?

“De nieuwe aftrek voor innovatie-inkomsten kan worden toegepast sinds 1 juli 2016 en

vervangt de aftrek voor octrooi-inkomsten. Dankzij de nieuwe innovatie-af trek kunnen bedrijven 85% van hun netto-inkomsten uit kwalificerende intellectuele eigendomsrechten aftrekken van hun belastbare basis. De nieuwe wetgeving voorziet in een belangrijke uitbreiding naar inkomsten uit innovatieve softwareoplossingen.”

” De vrijstelling van de bedrijfsvoorheffing bedraagt momenteel maximaal 80% voor masters en 40% voor bachelors.

Hoe kunnen jullie bedrijven op dat vlak ondersteunen?

“Het is voor bedrijven niet altijd eenvoudig om te bepalen welke projecten voldoen aan de voorwaarden van R&D. Om die reden beschikken wij over een uitgebreid team van wetenschappelijke consultants die zelf

R&D-ervaring hebben opgedaan in verschillende sectoren en op basis daarvan bedrijven kunnen helpen om een dossier op een correcte wijze voor te bereiden en in te dienen. Leyton heeft eveneens een ruim team van tax consultants, zodat we zowel de fiscale als de wetenschappelijke expertise in huis hebben. Bovendien behandelt Leyton alle dossiers van A tot Z: van de opstart van het dossier tot het effectief toepassen van de maatregel. Leyton zal aanwezig zijn tijdens eventuele controles door de Administratie en zal indien nodig ook adviseren om een procedure voor de rechtbank op te starten indien de Administratie de wetgeving op een niet-correcte manier interpreteert.” ■

IN SAMENWERKING MET

LEYTON



leyton.com

“De barcode is na 40 jaar actueler dan ooit”

Barcodes zijn vandaag niet meer weg te denken uit de economie. In tijden waar e-commerce hoge toppen scheert, is unieke identificatie meer dan ooit nodig om de kritische supplychainprocessen te faciliteren. GS1 is al meer dan veertig jaar de drijvende kracht achter efficiënte logistieke ketens.

Tekst: Bram Thiry

“De barcode zag ooit het levenslicht in de VS waar men een oplossing zocht om snel een prijs te connecteren aan een product zonder hier een prijsetiket op aan te brengen”, vertelt Jan Somers, CEO van GS1 België. “Het was IBM dat voorstelde om een computer aan te sluiten op scantechnologie, waardoor dit systeem uit een patroon van zwarte strepen een uniek productnummer kon uitlezen dat via de computer aan een product werd gekoppeld.”

Is de barcode na meer dan veertig jaar nog wel relevant in het kader van innovatie?

“Er wordt vandaag heel veel gepraat over innovatieve technologieën zoals artificiële



Jan Somers

CEO GS1 België

© FOTO: JONAS LAMPENS

” Elke product moet op een bepaalde manier uniek geïdentificeerd kunnen worden en hiervoor gebruikt men wereldwijd nog steeds de barcode.

intelligente, machine learning en blockchain en over hoe deze de economie zullen veranderen. Wat men al snel vergeet, is dat er altijd een logistieke keten zal blijven bestaan, ook in e-commerce. Elke product moet op een bepaalde manier uniek geïdentificeerd kunnen worden en hiervoor gebruikt men wereldwijd nog steeds de barcode. Vergeet niet dat er een heel logistiek proces voorafgaat aan nieuwe concepten zoals Amazon on the go. Unieke identificatie is dan ook nog nooit zo actueel geweest.”

Heeft de barcode nog andere belangrijke toepassingen?

“We zien dat de barcode aan een stevige opmars bezig is in de gezondheidssector. Het systeem wordt ingezet voor de identificatie van patiënten, medicijnen, facturatie, medische hulpmiddelen, enz. In de strijd tegen namaakgeneesmiddelen zal in februari de tweedimensionale barcode, de GS1 Datamatrix, in de apotheek en de ziekenhuizen worden uitgerold. Deze bevat veel meer informatie over het medicijn, zoals het unieke nummer, de houdbaarheidsdatum, het lotnummer en een serienummer. We zien ook een toekomst in een nieuw soort code die niet

alleen aan de kassa gescand kan worden, maar ook door een smartphone, waarmee ze leidt naar een webpagina die meer info over het product verschaft.”

Hoe kan de barcode een meerwaarde bieden in de circulaire economie?

“Door aan een unieke barcode meer informatie te koppelen over het gerelateerde product, kan je een betere circulatie in de ganse keten bewerkstelligen. Om bijvoorbeeld een oude jeansbroek te herwerken, is het interessant om te weten uit welke stoffen deze broek bestaat. Het is perfect mogelijk om de exacte samenstelling van een product via de barcode te weten te komen. Dat biedt heel wat perspectieven met het oog op de circulaire economie.” ■

IN SAMENWERKING MET

GS1
Belgium & Luxembourg



gs1belu.org



Sara Bastiaensens, Senior Onderzoeker Antwerp Management School

© FOTO: PRIVÉ

Innovatieve arbeidsorganisaties: wat met de individuele loopbaan?

In samenwerking met Flanders Synergy en Tabor vzw onderzoekt de Antwerp Management School de weerslag van innovatieve arbeidsorganisatie op het individu. Tegelijk worden er ook oplossingen gezocht voor de uitdagingen die ze aantreffen. We spraken Sara Bastiaensens, senior onderzoeker.

Tekst: Joris Hendrickx

“In een eerste fase, die voorbij zomer werd afgerond, wilden we nagaan of er in Vlaanderen nood is aan specifieke dienstverlening voor zelfsturende teams in de context van een innovatieve arbeidsorganisatie, meer bepaald rond loopbanen: ‘is dit een problematiek?’ en ‘wat is de impact van al deze structurele en verregaande transitie op het loopbaanperspectief van medewerkers?’ Na het bevragen van mensen in focusgroepen en interviews, legde dit onderzoek een duidelijke behoefte bloot aan meer aandacht voor het individu in een innovatieve arbeidsorganisatie.

Empowerment als uitgangspunt

Bij het transitieproces naar een innovatieve arbeidsorganisatie komt heel wat kijken en vaak verschuift het thema ‘loopbaan’ daardoor wat naar de achtergrond. Het onderzoek kadert in de oproep ‘Innovatie door exploratie’ vanuit het ESF Vlaanderen. Na een grondig vooronderzoek en het aantonen van een uitgewerkt businessmodel, verkregen we de fondsen om over te gaan tot een volgende fase: de ontwikkeling van een spel dat zelfsturende teams moet toelaten om in onderlinge dialoog specifieke acties te ondernemen rond loopbanen. Dit spel wordt ontworpen in samenwerking met De Aanstokerij vzw en zal na ontwikke-

ling getest worden om de impact na te gaan. We stellen vast dat aandacht voor het individu ook de zelfsturende teams ten goede komt. Het is zaak om tijdens zo’n innovatief transitieproces een goede koppeling te maken tussen praktische samenwerking en individuele (loopbaan)perspectieven.

” **Wat zeker van belang blijkt, is dialoog. In een zelfsturend team moeten mensen hun persoonlijke loopbaanwensen kunnen uiten.**

In het onderzoek gaan we op gesprek bij organisaties uit uiteenlopende sectoren, brengen we medewerkers uit zelfsturende teams samen in workshops en betrekken we onafhankelijke loopbaan- en organisatiecoaches. Die coaches hebben een accuraat beeld van de pijnpunten en risico’s die zo’n transitie inhoudt. Het is de bedoeling om vanuit *business design thinking* mensen zelf te betrekken en regelmatig met hen onze ideeën en concepten te evalueren. Wat zeker van belang blijkt, is dialoog. In een zelf-

sturend team moeten mensen hun persoonlijke loopbaanwensen kunnen uiten. Met *business design thinking* focussen we in dit onderzoek op inspraak van de medewerkers zelf. Daardoor benadrukken we het belang van *empowerment*, wat net een cruciaal uitgangspunt is van een zelfsturend team in een innovatieve arbeidsorganisatie.”

Praktijkervaring en academische kennis

“Dankzij de samenwerking tussen Antwerp Management School, Flanders Synergy en Tabor vzw kunnen we zowel praktische kennis als academische expertise rond loopbanen en innovatieve arbeidsorganisatie bundelen. De input van deze partners, en de mogelijkheid om dienstverleningsconcepten in de praktijk te gaan aftoetsen, betekent een wezenlijke verrijking voor het onderzoek rond een thema dat steeds meer aan belang wint.” ■

IN SAMENWERKING MET



esf-vlaanderen.be



Louis Vervloet

Directeur ESF
Vlaanderen

Mismatch op de arbeidsmarkt

Er zijn momenteel veel werkzoekenden én veel vacatures die open blijven staan. Die mismatch moet worden opgelost, maar simpel is dat niet. Het is immers niet zo dat iedere werkzoekende iedere vacature kan invullen.

“In eerste instantie gaan we op zoek naar de inactieven”, opent Louis Vervloet, directeur van ESF Vlaanderen. “Vervolgens kijken we naar wie ze zijn, wat hun situatie is (bijvoorbeeld generatiarmoede, handicap,...) en hoe we hen kunnen helpen, motiveren en binden om het werk op te nemen. ESF zet zich daar met enkele projecten alvast voor in. Daarna proberen we hen op pad te sturen met de VDAB of andere partners waar ze de nodige competenties kunnen leren of aanscherpen. Tegelijk kijken we bij de werkgevers of ze soms niet te hoog zoeken. Men moet de gevraagde competenties afstemmen op de job”, aldus Vervloet.

Snuffelstages

“Het komt er vervolgens op aan om deze activiteiten verder te intensifiëren. Met ESF doen we dat voor een stuk al met oproepen rond kwetsbare groepen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt. Daarnaast kunnen we ook innovatieve methodieken aanwenden. Inactieven staan vaak afkeurig tegenover klassikaal onderwijs, waardoor het geen goed idee is om hen een opleiding op de schoolbanken te geven. Samen met werkgevers die open vacatures hebben, moeten we dus proberen om hen bijvoorbeeld via snuffelstages te laten proeven van de job en te laten nadenken over wat hen aanspreekt.”

Proeftuinen

Vervloet: “Vervolgens kan het interessant zijn om hen meer hands-on te laten leren via bijvoorbeeld proeftuinen waar de verschillende stakeholders samen iets opzetten om de mismatch op kortere termijn te verhelpen. Tot slot zetten we ook sterk in op ‘werkbaar werk’ door ervoor te zorgen dat mensen zich gelukkig voelen in hun job en met goesting blijven werken. Dat vraagt een ander HR-beleid met bijvoorbeeld nieuwe vormen van leiderschap of een actievere arbeidsorganisatie. Ook het ondernemerschap kan nog meer worden gestimuleerd bij werkzoekenden. Zo creëren ze eerst hun eigen job en later misschien ook nog jobs voor anderen.” ■



Innovatieve overheidsopdrachten creëren kansen voor starters en kmo's

De Vlaamse overheid zet bij haar overheidsopdrachten steeds meer in op innovatie, en dat creëert heel wat opportuniteiten voor jonge en kleine ondernemingen. Gesprek met Veerle Lories, N-projectleider Innovatieve Overheidsopdrachten bij het Vlaams Departement Economie, Wetenschap en Innovatie. **Tekst:** Joris Hendrickx



Veerle Lories
N-projectleider
Innovatieve
Overheidsopdrachten

Waarom moeten overheidsdiensten voor hun opdrachten meer aandacht hebben voor innovatie?
“In Vlaanderen heeft de overheid voor alle niveaus samen meer dan 30 miljard euro per jaar ter beschikking voor allerlei aankopen. Door een deel daarvan in te zetten op innovatie zou ze dus een grote impact kunnen hebben. Het kan immers de competitiviteit verhogen en geeft bedrijven meer ruimte om creatievere, betere en goedkopere oplossingen te vinden om maatschappelijke uitdagingen aan te pakken of om beter in te spelen op de noden van overheidsdiensten.”

Hoe tracht het Programma Innovatieve Overheidsopdrachten hier op in te spelen?
“Bij de start, begin 2017, deden we vooral oproepen voor projectvoorstellen gericht naar alle niveaus van de Vlaamse publieke sector die moeten voldoen aan de wet inzake overheidsopdrachten. We maakten daarbij vooraf bewust geen thematische

keuzes en hielden het zo open en laagdrempelig mogelijk. Het doel was om een portfolio aan te leggen met voorbeeldprojecten.”

“Op basis van dat portfolio willen we in de toekomst nog meer inzetten op het ontwikkelen van hulpmiddelen, handleidingen en sensibilisering voor overheidsdiensten om structureel op een meer innovatieve manier aan te kopen. Zo kunnen we ook de aankoop zelf meer richten op innovatieve producten en diensten. Om de overheidsinstanties nog meer aan te moedigen, bieden we naast begeleiding een cofinanciering van 50% aan. Minister Muyters heeft hiervoor alvast vijf miljoen euro per jaar vrijgemaakt vanuit het innovatiebeleid.”

“We trachten bovendien meer aandacht te geven aan behoefteanalyses. De overheid moet daarbij goed nadenken wat zij én de eindgebruikers nodig hebben. Vervolgens kijken we wat er op de markt beschikbaar is en gaan we in dialoog met de marktspeelers over waar zij opportuniteiten en risico's zien en wat de mogelijke kostprijs kan zijn.”

Wat zijn de voordelen voor jonge en kleine ondernemingen?
“Het Programma Innovatieve Overheidsopdrachten geeft hen toegang tot nieuwe markten. Ze kunnen zien waar de overheid mee bezig is en wat de noden zijn. Bovendien kan het hen helpen om de kloof tussen de ontwikkeling en het naar de markt gaan te overbruggen door de overheid te gebruiken als referentie. Vaak zijn het complexe projecten, wat opportuniteiten creëert om multidisciplinair

samen te werken met kennisinstellingen of andere bedrijven.”

“Door bedrijven vroegtijdig te betrekken bij de vraagstelling vanuit de overheid, kunnen ze trouwens ook mee bepalen hoe de vragen precies worden gesteld. We doen dit op een transparante manier door de resultaten van zo'n marktconsultatie steeds beschikbaar te stellen. Zo garanderen we een open mededinging voor alle geïnteresseerde ondernemingen.”

Hoe kunnen bedrijven deelnemen?
“Eerst en vooral is het belangrijk dat ze op de hoogte blijven via onze website. Ze vinden daar een uitgebreide beschrijving van de lopende projecten, maar er is ook een aparte pagina voor bedrijven met een overzicht van de op komst zijnde marktconsultaties en bestekken, en welke bestekken al openstaan voor inschrijving. Bovendien kunnen ze zich inschrijven op onze nieuwsbrief. We proberen de bedrijven vooral ook te bereiken via de netwerken van VLAIO en van diverse bedrijfsorganisaties en netwerken in Vlaanderen.” ■

IN SAMENWERKING MET



DEPARTEMENT
ECONOMIE
WETENSCHAP &
INNOVATIE



innovatieveoverheidsopdrachten.be

Business cases

Twee Cases van het Programma Innovatieve Overheidsopdrachten (PIO)

Tekst: Sijmen Goossens

Case 1: Young Adults Study Spacesystem (YASS)

Muntpunt in Brussel stelt een 300-tal studieplekken ter beschikking. Deze worden tijdens de blok- en examenperiodes sterk overbevraagd. Studenten verliezen zo kostbare studietijd: het is vaak wachten aan de deur, laatkomers blijven in het gebouw circuleren op zoek naar een plek, met lawaai en overlast als gevolg...

Muntpunt zocht een partner om op basis van 'realtime and presence based' technologie een oplossing te laten ontwikkelen die een duidelijk overzicht geeft van de beschikbare plaatsen via smartphone, tablet, computer of een infokiosk aan de ingang. Zo wordt het ook mogelijk om een studieplek te reserveren en na te gaan wanneer een bezette plek opnieuw vrijkomt. Er werd via het PIO een geschikte partner gevonden die de klantvriendelijkheid voor de gebruikers bewaakt, maar ook een efficiënter beheer en monitoring van de studieplekken mogelijk maakt. Hierdoor kunnen Muntpunt-medewerkers de overlast voor alle bezoekers tot een minimum herleiden.

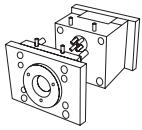
Case 2: Innovatieve koelkledij voor topsport

Sport Vlaanderen ging op zoek naar sportkledij op basis van nieuwe koeltechnologie om efficiënte afkoeling van het lichaam mogelijk te maken voor topsporters. De Olympische spelen van Tokyo in 2020 beloven immers plaats te vinden in hete en vochtige omstandigheden. Om maximaal te kunnen presteren is het erg belangrijk dat topsporters niet verhit trainen of aan de start verschijnen. Zowel de ontwikkeling van koelende kledij geschikt voor tijdens wedstrijden, als koelende kledij voor 'pre-, per- en postprestatie' worden beoogd. Hoewel er diverse sportfederaties geïnteresseerd zijn, blijven de economische winstverwachtingen echter klein, net als de afzetmarkt. Dit maakt het een uiterst geschikt project voor een overheidsopdracht. Op termijn zouden er uit de ontwikkeling ook toepassingen kunnen voortvloeien, die commercieel potentieel hebben zoals sport-, werk- of medische kledij. De opdracht werd gegund aan het consortium van bedrijven en kennisinstellingen: Flanders' Bike Valley, een innovatief bedrijfsnetwerk in samenwerking met de VUB. ■

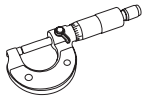
CADCAMATIC

JUST MECHATRONICS

CADCAMATIC IS SPECIALIST IN MECHATRONICA. MET MEER DAN TWINTIG JAAR ERVARING IN HET VERVAARDIGEN VAN MATRIJZEN EN MET EEN BIJZONDERE PASSIE VOOR AUTOMATISERING, HEBBEN WE ONZE COMPETENTIES VERRUIMD RICHTING MACHINEBOUW EN HET MAKEN VAN PRECISIE-ONDERDELEN.



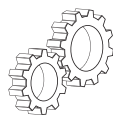
MATRIJZENBOUW



PRECISIE-ONDERDELEN



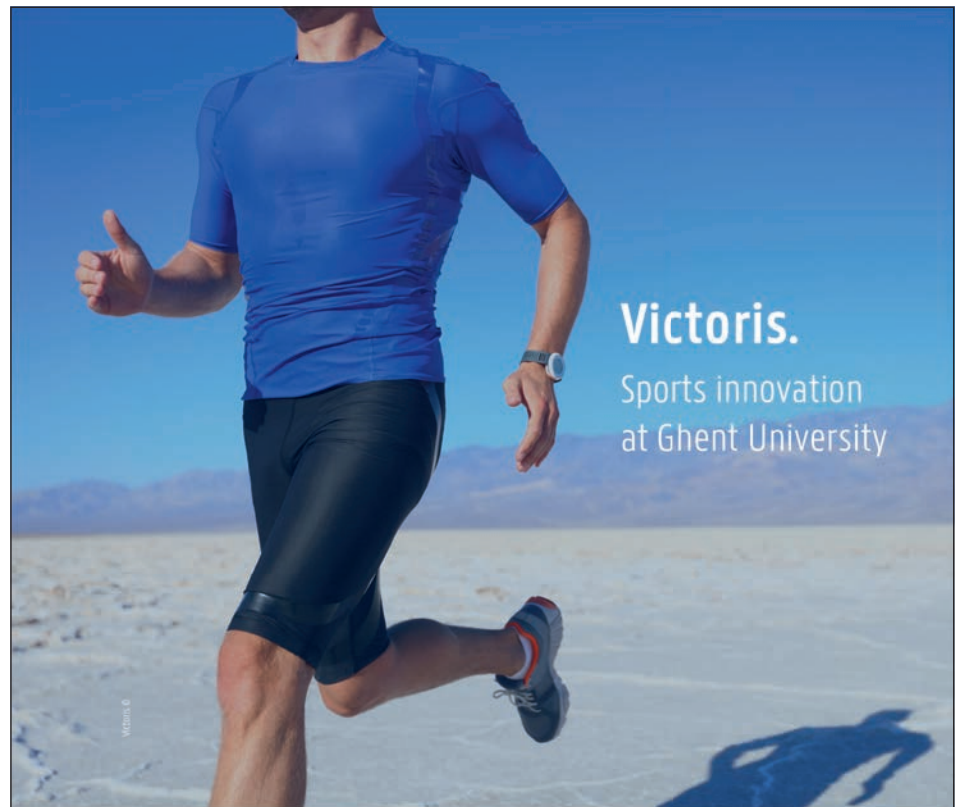
AUTOMATISERING



MACHINEBOUW

CONCEPT. BUILD. LAUNCH.

WWW.CADCAMATIC.BE



Victoris.
Sports innovation
at Ghent University

Binnen Victoris wordt alle expertise rond sport en innovatie aan UGent gebundeld. Op die manier kan men via 1 platform snel geholpen worden met allerlei vragen rond dit thema.

De focus van de groep ligt vooral op de link tussen sport-, bewegings-, en revalidatiewetenschappen en de innovaties in digitale technologie (wearables, apps, software, analytics,...), sportswear (schoenen, zolen, braces, slim textiel,...) of voeding (en supplementatie)

Vanuit Victoris kunnen diverse type projecten worden opgezet, kan je in contact gebracht worden met relevante partners, ontvang je advies omtrent je project(idee), kan je deelnemen aan events, enz.

Samen met imecstart en met de steun van Sport Vlaanderen is tevens een sport startup acceleratie programma opgestart, genaamd SportUp. In dit traject kunnen potentiële spin-off projecten worden opgepikt, kunnen ondernemers terecht voor ondersteuning, advies en financiering en wordt verder gebouwd aan een community van mensen die (willen) inzetten op het creëren van innovatieve oplossingen voor uitdagingen binnen het brede domein van de sport.



www.victoris.be





Vlaanderen
is ondernemen

“Wat is de volgende stap die jij wil zetten met je bedrijf?”

Katie Van den Bulck
Bedrijfsadviseur VLAIO

**AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN**

MAAK EEN AFSpraak MET MIJ OF ÉÉN VAN MIJN COLLEGA-ADVISEURS OP [VLAIO.BE/AFSPRAAK](https://vlaio.be/afpraak).

Als ambitieuze ondernemer wil je maar één ding: dat je zaak vooruit gaat. Daarom investeer je én daarom innoveer je. Maar ook al heb je bakken ervaring, toch blijf je met heel wat vragen zitten.

VLAIO is jouw gids bij de realisatie van je plannen. Wij zijn een kritisch klankbord en brengen sterktes en zwaktes in kaart. Daarbij geven we ook concreet advies over subsidies en financiering. En we brengen je in contact met de juiste experts.



Renotec

werft aan.

Ben je een projectleider met enkele jaren ervaring en een passie voor renovatie?

Wij hebben de meest uitdagende werven, opleidingstrajecten en ongelimiteerde kansen om je te ontwikkelen.

Klinkt dit als een match?
renotec.be/jobs/vacatures

**GROUP
RENOTEC**

RENOTEC

RENOVATING FOR THE FUTURE